

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ettevõtluskeskus

Kadri Paes

**GLOBALSE ETTEVÕTLUSMONITORI NÄITAJATE
RAKENDAMINE EESTI ETTEVÕTLUSPOLIITIKA
STRATEEGILISES INDIKATSIOONIS**

Magistritöö sotsiaalteaduse magistri kraadi taotlemiseks majandusteaduses

Juhendajad: prof. Tõnis Mets, vanemteadur Jaan Masso

Tartu 2013

SISUKORD

Sissejuhatus	3
1. Ettevõtluspoliitika suunad, indikaatorid ja Globaalne Ettevõtlusmonitor	6
1.1. Ettevõtluspoliitika strateegilised suunad ja levinumad seisukohad	6
1.2. Indikaatorid ehk tulemuspõhine juhtimine ettevõtluspoliitikas	11
1.3. Globaalse Ettevõtlusmonitori kontseptuaalne raamistik	23
1.4. Globaalse Ettevõtlusmonitori võtmeindikaatorid	27
2. Eesti ettevõtluspoliitika strateegilise indikatsiooni analüüs ja täiustamine	36
2.1. Analüüsiks vajalikud lähteandmed ja metoodika	36
2.2. Ärimudeli tegevussuuna indikaatorid	43
2.3. Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna indikaatorid	50
2.4. Müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorid	55
2.5. Konkurentsipositsiooni iseloomustavad indikaatorid	63
2.6. Täiustatud ettevõtluspoliitika strateegiliste indikaatorite süsteem	67
Kokkuvõte	70
Viidatud allikad	74
Lisad	81
Lisa 1. Indikaatorite jaotus Ettevõtluse Indikaatorite Programmi järgi	81
Lisa 2. Indikaatorite dokumenteerimise vorm	82
Lisa 3. Erinevad rahvusvahelised ettevõtlusuuringud ja -indeksid	83
Lisa 4. Ettevõtjate identifitseerimine GEM uuringu küsimuste põhjal	84
Summary	85

SISSEJUHATUS

Ettevõtlust peetakse stabiilse majanduskeskkonna aluseks ning innovatsiooni ja innovaatilist ettevõtlust oluliseks majanduskasvu soodustajaks, mistõttu valitsusasutused pööravad ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna arendamisele palju tähelepanu. Kõik poliitilised suunad, sealhulgas vastuvõetud otsused, strateegiad ja tegevused, tekitavad aga erinevates huvigruppides küsimusi nende otstarbekuse ja tulemuslikkuse kohta. Seetõttu on tulemuspõhise juhtimise kontseptsioon lisaks organisatsiooni tasandile leidnud kasutust ka riigi tasandil, kus poliitikate kujundamisel ja tulemuslikkuse määratlemisel kasutatakse erinevaid indikaatoreid. Üldjoontes näitavad indikaatorid, millises suunas liigutakse ja kui edukalt, ning nende roll avaldub nii strateegiliste eesmärkide kujundamisel kui ka hiljem meetmete tulemuslikkuse otsesel või kaudsel hindamisel.

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumis koostatakse aastal 2013. Eesti ettevõtluse kasvustrateegiat aastateks 2014-2020. Aastal 2012. osales Eesti esimest korda Globaalse Ettevõtlusmonitori (GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*) uuringus ning 2013. aastal valmis ka GEM-i Eesti raport. Seetõttu on huvitav ja aktuaalne analüüsida GEM-i näitajate kasutusvõimalusi loodava ettevõtlus- ja innovatsioonistrateegia indikaatoritena. Käesoleva töö eesmärk ongi Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 indikaatorite süsteemi täiustamine GEM-i näitajate abil.

Eesmärgi täitmiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- analüüsida ettevõtluspoliitika olulisust ja levinumaid ettevõtluspoliitika suundi;
- tuua välja käsitlused, mille abil indikaatoreid analüüsida ja võrrelda;
- analüüsida GEM-i indikaatorite sobivust ettevõtluspoliitikasse, selleks:
 - kirjeldada GEM-i kontseptuaalset raamistikku ja eripärasid;
 - analüüsida GEM-i võtmeindikaatoreid ning nende seoseid majanduskasvuga;

- luua teooria põhjal mudel ja kujundada käsitlus, mille abil indikaatoreid võrrelda ja hinnata nende sobivust poliitikasse;
- viia läbi Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020¹ indikaatorite analüüs;
- analüüsida strateegia eesmärkidele vastavaid GEM-i indikaatoreid;
- pakkuda välja täiustatud strateegia indikaatorite süsteem.

Töö on jagatud kaheks peatükiks. Esimene peatükk kajastab ettevõtluspoliitika ja Globaalset Ettevõtlusmonitooringuga seotud aspekte. Analüüsitakse ettevõtluspoliitika olulisust ja peamisi suundi, misjärel tuuakse sisse indikaatorite vaatenurk: võetakse kokku indikaatorite määratlemise, klassifitseerimise ja dokumenteerimise käsitlused. Siinkohal võiks välja tuua autorid nagu Kaufmann ja Kraay, Horsch, Delorme ja Chatelain, Hoffmann, Potter. Seejärel analüüsitakse GEM-i kontseptuaalseid aluseid ja võtmeindikaatoreid, seostades neid peamiste ettevõtluspoliitika suundade ja majanduse arengut iseloomustavate näitajatega. Leitakse üldine vastus küsimusele, kas GEM-i indikaatoreid oleks otstarbekas kasutada ettevõtluspoliitika strateegilises indikatsioonis või mitte.

Töö empiirilise osa alguses luuakse indikaatorite määratlemise, klassifitseerimise ja dokumenteerimise käsitluste põhjal metoodiline alus indikaatorite analüüsiks, võrdlemiseks ja poliitikasse sobivuse hindamiseks. Samuti kirjeldatakse lühidalt Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 ja GEM-i andmestiku peamisi aspekte.

Kujundatud metoodika põhjal analüüsitakse strateegia tegevussuundade lõikes strateegias väljapakutud indikaatoreid ning töö autori poolt valitud GEM-i indikaatoreid, sealjuures selgitatakse välja, kas ja mil määral täiendavad GEM-i näitajad Eesti ettevõtluse kasvustrateegia mõõdikute süsteemi. Saamaks indikaatorite analüüsi tulemusena objektiivsemaid ja asjakohasemaid hinnanguid, teevad lisaks käesoleva töö autorile indikaatorite hindamise protsessi läbi veel kolm ettevõtluspoliitikaga seotud eksperti, kes esindavad organisatsioone erinevatel tasanditel: Euroopa Liit, Eesti ja kohalik omavalitsus. Töö lõpptulemusena valmib autori soovitus, milline võiks olla GEM-i näitajate abiga täiustatud Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 indikaatorite süsteem.

¹ Tööversioon seisuga 12.03.2013.

Käesoleva magistritöö tulemused võivad leida kasutust Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi poolt Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 indikaatorite süsteemi kujundamisel. Samuti on võimalik käesoleva töö tulemusi kasutada ja edasi arendada teistes uurimistöodes, mis on seotud poliitikaindikaatorite või Globaalse Ettevõtlusmonitori näitajatega.

1. ETTEVÕTLUSPOLIITIKA SUUNAD, INDIKAATORID JA GLOBAALNE ETTEVÕTLUSMONITOR

1.1. Ettevõtluspoliitika strateegilised suunad ja levinumad seisukohad

Käesolevas alapeatükis tuuakse välja ettevõtluspoliitikaga seotud levinumaid seisukohad, pöörates sealjuures tähelepanu ka erinevate ettevõtluspoliitika suundade seostamisele majanduse üldise arenguga. Selgitamaks ettevõtluse ja ettevõtluspoliitika olulisust ning suundi, on tähtis eristada ettevõtlust ja tavapärast äritegevust. Ettevõtluse paradigma algab uue ettevõtte loomisest ning lõpeb kas ettevõtja ärist väljumisega või siis, kui on tekkinud isemajandav (*self-sustainable*) ettevõtte, milles ei toimu enam drastilisi muudatusi, näiteks seoses kasvu või innovatsiooniga. (Carton *et al.* 1998: 4-5) Seega, ettevõtte loomisest kuni väljakujunemiseni on tegemist ettevõtlusega. Seejärel eristab ettevõtlust nn. tavapärasest äritegevusest aga pikaajaline strateegiline planeerimine, innovaatus ja kasv. (Carland *et al.* 1984: 357-358) Paralleele võib tõmmata ka Globaalse Ettevõtlusmonitori käsitlusega, mis defineerib ettevõtlust kui igasugust uue ettevõtte loomise algatust, sealhulgas ka olemasoleva ettevõtte laiendamist, mis kõik võib toimuda ühe indiviidi või grupi inimeste poolt. (Bosma 2013: 70)

Eristades ettevõtlust tavapärasest äritegevusest, ei saa tähelepanuta jätta ka ettevõtja ning väikeettevõtte omaniku (tegeleb tavapärase äritegevusega) erinevusi. Ettevõtjale on iseloomulik saavutustele suunatud mõtlemine (*goal-orientation*), võimaluste tajumine, vajadus iseseisvuse, vastutuse ja võimu järele. Riskivalmidus ettevõtja ja tavapärase äritegevuse määratlemisel on seevastu tekitanud vastakaid arvamusi ning sageli ei peeta seda oluliseks eristavaks faktoriks (Schumpeter 1934, viidatud Carland *et al.* 1984: 357-358 vahendusel; Brockhaus 1980: 514-519) Samas võib öelda, et väikeettevõtte omanik on ettevõttega isiklikul tasandil tihedamalt seotud: omanik lähtub isiklikest eesmärkidest ja ettevõtte nõuab suurema osa tema ajast ja muudest ressurssidest. Selline

ettevõtte on omaniku „nägu“, st on sõltuvuses tema iseloomust, perekondlikest vajadustest ja soovidest. (Carland *et al.* 1984: 358)

Ettevõtlusest tulenevat majanduslikku dünaamilisust peetakse oluliseks riigi majanduse pikaajalise elujõulisuse ja konkurentsivõime tagajaks. Ettevõtlus soodustab majanduskasvu, tootlikkust, innovatsiooni ja tööhõivet. (Measuring entrepreneurship ... 2009: 3-5; Bosma 2013: 65) Seega, olulise majandusliku, sotsiaalse ja poliitilise rolli tõttu, mis uutel (väike)ettevõtetel enamikes majandustes on, kujundatakse välja ettevõtlusaktiivsust toetavaid poliitikaid, mille olulised elemendid on strateegiad, nii riikide, kohalike omavalitsuste ja ka väiksemate haldusüksuste tasandil. (Stam *et al.* 2007: 4) Ettevõtlust ja innovatsiooni käsitletakse poliitikates sageli kõrvuti, sest nad on omavahel tihedalt seotud: ettevõtlus ühendab uued teadmised ja majanduskasvu, sest hõlbustab teadmiste ülekandumist ühiskonnale. (Kukoc & Regan 2008: 24)

Poliitika kaudu ettevõtluse stimuleerimise kohta on mitmesuguseid arvamusi. On leitud, et paremaid tulemusi ei anna mitte otsene sekkumine, st erinevad subsiidiumid, programmid ja eeskirjad, vaid pigem sujuvalt toimiv turumajandus. Näiteks USA-s toetavad ärisõbralikku infrastruktuuri veel konkurentsivõime, mis takistab ebaausat äri ning monopolide teket, ja intellektuaalsed omandivõimed, mis kaitsevad ettevõtete väärtuslikku, teadmistel põhinevat ning enamasti immateriaalset vara. (Davis 2006: 13)

Siiski võivad olulist rolli mängida ka erinevad toetused. Et ettevõtted alustaksid projektidega, mis on küll ühiskonnale kasulikud, aga ettevõtte jaoks riskantsed ja ebapiisavat tulu tootavad, on vaja riiklikku poliitikat, mis muudaks sellised projektid ettevõtetele kasulikumaks. Need projektid võivad olla seotud näiteks mingisuguse innovaatilise tegevusega (uus tehnoloogia), mille tulemusi ei suudeta esialgu täielikult määratleda, kuid mille sotsiaalne kasu võib osutuda üsna suureks, mistõttu tekib teatav huvide konflikt ettevõtte erakasu ja ühiskondliku ehk sotsiaalse kasu vahel (Stam *et al.* 2007: 5; Innovation policy 2013). Seega võivad riiklikud ettevõtluse stimuleerimise meetmed olla seotud nii üldise soodsa ettevõtluskeskkonna kujundamisega, aga ka nii-öelda otsese sekkumisega, milleks võivad olla erinevad regulatsioonid ja toetused. Siinkohal on oluline viidata reaalsuses eksisteerivatele turutõrgetele, mis võivad mõjutada erinevate poliitikaeesmärkide realiseerumist, ning mida peaks seetõttu poliitikate kujundamisel arvestama.

Järgnevalt seostatakse peamised ettevõtluspoliitika suunad ettevõtluse määratlusega. Poliitika võib keskenduda ettevõtlusaktiivsusele üldiselt, kasvuettevõtetele, innovaatilistele, aga ka eksportivatele ettevõtetele. Rääkides ettevõtlusaktiivsusest, mis võib tähendada ka lihtsalt ettevõtliku meelelaadiga inimeste osakaalu, siis ettevõtluspoliitika kujundamisel peetakse sageli oluliseks just üldist ettevõtete arvu suurendamist. Siinkohal on võimalik keskenduda erinevatele ettevõtluse sihtgruppidele, mille kaudu ettevõtlusaktiivsust suurendada. Mõningad reforme plaanivad riigid võivad näiteks suunata oma tähelepanu niinimetatud ametliku ettevõtluse (ettevõtte on registreeritud) osakaalu suurendamisele mitteametliku ettevõtluse arvelt ning selleks soodustada ettevõtete registreerimist. Teiseks võimaluseks on keskenduda kindlate demograafiliste näitajatega ettevõtjate, näiteks vajaduspõhiste ettevõtjate või naisettevõtjate majanduselus osalemise edendamisele. (Davis 2006: 12) Asjaolu, et ettevõtlusaktiivsus soodustab majanduskasvu, kehtib näiteks GEM-i ettevõtlusaktiivsuse näitajate puhul riikide kohta, kus on kõrge SKP *per capita* (Hessels *et al.* 2008: 323).

Siiski tugineb hetkel ettevõtluspoliitika enamikes riikides tõsiasjale, et kasvuettevõtted panustavad majanduskasvu rohkem kui uued väikeettevõtted üldiselt, kuigi kõrged kasvuootused on ettevõtjate puhul pigem haruldased. (Hessels *et al.* 2008: 323) Võib öelda, et kõik alustavad ettevõtted vajavad toetusi, sest endiselt luuakse suurem osa erasektori töökohti pigem väikese kasvupotentsiaaliga ettevõtete poolt. Samas on suunatud poliitika puhul toetusmeetmed tõhusamad ja tulemuslikumad. Väikese grupi ambitsioonikate ettevõtjate fookusseeritud toetamine on seega efektiivsem ja ressursisäästlikum kui riikliku abi laialdane ja fookusseerimata jaotamine. (Stam *et al.* 2007: 5-6)

Kasvuettevõtluse puhul on poliitika peamiseks eesmärgiks saavutada rohkem ja paremaid kasvuettevõtteid. Kasvuambitsioonidega ettevõtete toetamise üks põhimõte on, et vaid need, kes astuvad samme vastavas suunas tegutsemiseks ja ei piirdu vaid ambitsioonidega, saavad toetust. Ettevõtluspoliitika raames pakutakse näiteks Hollandis suure kasvupotentsiaaliga ettevõtete toetamiseks finantsilist tuge, nõu ja võrgustikke. Eriti efektiivseks peetakse siinkohal just abi võrgustike loomisel ning mentorlust. (Stam *et al.* 2007: 3-9) Ka USA ettevõtluspoliitikat kujundades on pööratud tähelepanu

järgmistele olulistele valdkondadele, mis on kõik kas siis otseselt või kaudselt kasvuettevõtlusega seotud (Stam *et al.* 2007: 6):

- kasvuettevõtlust rahastavate finantsturgude arendamine,
- teadus-ja arendustegevuse ning intellektuaalomandi kaitse pakkumine,
- investeerimine tehnoloogiliselt andekatesse inimestesse,
- uute turgude avamine ja kasvuettevõtete sisenemisbarjääride vähendamine.

Samas on seisukohti, et ettevõtluspoliitika ei tohiks keskenduda ainult väga ambitsioonikatele kasvuettevõtetele, sest majanduskasv tervikuna saavutatakse tõenäoliselt siiski üldise ettevõtluskeskkonna arendamise teel, sealhulgas arvestades erineva suurusega ja erinevas arengufaasis olevaid ettevõtteid. Ambitsioonikust ei tohiks ka üle tähtsustada, sest ülioptimistlikud ettevõtjad ja ebarealistlikud lootused võivad viia ettevõtte enneaegse läbikukkumiseni. (Stam *et al.* 2007: 19-20) Samuti ei ole ettevõtete reaalne innovaativsus sageli seotud ei nende absoluutse ega suhtelise suurusega. (Sepp 2002: 29) Seega on ettevõtluspoliitika kujundamisel oluline mõista üleminekuid ambitsioonidest tegutsemise ning tegutsemisest reaalsete tulemusteni. Kasvuettevõtluse toetamine on küll tähtis, aga seda peaksid samaaegselt täiendama ka teised poliitikasuunad.

Üheks levinud ettevõtluspoliitika suunaks on veel eksportivate ettevõtete hulga suurendamine. Ekspordi kasv aitab tasakaalustada riigi maksebilansi jooksevkontot, suurendada riigi eelarvetulusid ning luua tööhõivet. Ekspordibaasiteoorias eristatakse regioonis põhitegevusharusid (*basic activities*) ja kõrvalharusid (*non basic activities*). Esimesed toodavad põhiliselt ekspordiks, teised aga kohalikule turule. Regiooni kogutulu ning ka kõrvalharude areng seostatakse täielikult ekspordiharude olukorraga. Vaid põhiharude areng garanteerib regioonile netokasu ning poliitikalt oodatakse just ekspordisektori toetamist. Instrumentidena tulevad kõne alla otsesed ekspordi-subsidiidumid või muud meetmed ekspordi tootmiskulude alandamiseks. Et siingi kontsentreerutakse kindlatele majandusharudele, on tegemist sekkumispoliitikaga. Samas ei seleta see teooria suurte suhteliselt suletud majandusega riikide arengut ning probleemiks on ka keskendumine majanduse nõudluspoolele, pakkumise küsimused jäävad praktiliselt kõrvale, mistõttu on keeruline empiiriliselt selle teooria õigsust hinnata. (Oberender & Daumann 1995, viidatud Sepp 2002: 29-30 vahendusel)

Eespool toodud ettevõtluspoliitika põhisuunad on individuaalsel ehk ettevõtja tasandil omakorda seotud mitmete ettevõtlusalaste teadmiste, hoiakute ja motiividega. Näiteks võib öelda, et kasvule ja ekspordile on rohkem orienteeritud ettevõtjad, kelle peamiseks motiiviks ettevõtlusega tegelema hakkamisel oli sissetuleku suurendamine, mistõttu on poliitikakujundamisel tähtis silmas pidada, et laienedes ja eksportides oleks neil piisav toetus, mis ei läheks vastuollu nende tegelike motiividega (Hessels *et al.* 2008: 335).

Tuues näidetena välja ettevõtluspoliitika põhisuunad mõningates riikides, siis Soomes, kus innovatsiooni- ja ettevõtluspoliitika planeerimise, rakendamise ja tulemuslikkuse hindamise eest vastutab üldjoontes Tööhõive- ja Majandusministeeriumi Ettevõtluse ja Innovatsiooni Osakond, toetatakse ettevõtete ja ärisektorite uuenemist, kasvu, rahvusvahelistumist ja ekspordi, samuti Soome rahvusvaheliselt konkurentsivõimelise ärikeskkonna säilimist. (Enterprise and ... 2013)

Seoses ettevõtluspoliitika ja selle elluviimisega, toovad Schøtt ja Jensen (2008) välja tõsiasja, et sageli haakuvad ettevõtluspoliitika ja -praktika omavahel paremini arenenud riikides, kus poliitika on paremini kohandatud tegeliku elu vajadustega, ning vähem arengumaades. See tähendab, et riigi arengutaseme tõustes muutuvad seosed poliitika ja praktika vahel tugevamaks. Antud seisukoht toetab vaadet, mille järgi arengumaade rahvuslik ettevõtluspoliitika ei ole pelgalt funktsionaalsusest lähtuv, st kõiki riigi eripärasid arvestav, vaid on mõjutatud ka arenenud riikide ettevõtluspoliitikast (rahvusvaheline poliitika õppimine e. *international policy learning*). Samas ei sobi selliselt adapteeritud poliitikameetmed aga sageli kohalikku sotsiaalse, poliitilise ega majandusliku infrastruktuuriga, mis omakorda põhjustab ettevõtluspoliitika ja praktika kaugenemist. (Schøtt & Jensen 2008: 211-212) Seetõttu on eeskujude seadmisel ning ettevõtluspoliitilika elementide ülevõtmisel oluline silmas pidada ka nende kohandamisvõimalusi ning sobivust antud riigi konteksti, mistõttu käesolevas töös ei pööra autor väga palju tähelepanu riikide ettevõtluspoliitikate võrdlusele.

Eestis valdkonna juhtimise eest vastutava Majandus- ja Kommunikatsiooni-ministeeriumi kinnitusel on alates 2004. aastast Eesti ettevõtluspoliitikal olnud kaks läbivat (kõrgema tasandi) eesmärki: muuta ettevõtted tootlikumaks ja suurendada nende ekspordivõimet. Aastatel 2004–2009 on EAS-i (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse) ning KredExi kaudu jagatud umbes 7,4 miljardit krooni ettevõtlustoetusi, parandamaks

Eesti majanduse konkurentsivõimet. (Mattson 2010) Ettevõtluspoliitika eduka rakendamise tulemusena plaaniti aastatel 2007-2013 liikuda lähemale järgmiste üldeesmärkide saavutamisele (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 21):

- Eesti ettevõtjad ja ettevõtete töötajad on pädevad, professionaalsed ja loovad ning rahvas ettevõtlik ja uuendusmeelne;
- Eesti ettevõtetel on vahendid tegemaks tulevikku suunatud ning tootlikkust tõstvaid investeeringuid;
- Eesti ettevõtete ekspordivõimekus on suurenenud, kasvanud on kõrge lisandväärtusega eksport ning ettevõtete laienemine läbi rahvusvahelisest tegevusest lähtuvate võimaluste ärakasutamise;
- Eesti õiguskeskkond on ettevõtlust ja ettevõtlikkust soosiv ega koorma asjatult ettevõtlust;
- Eesti ettevõtete ekspordivõimekus kasvab.

Toodud loetelust võib näha, et varasemas ettevõtluspoliitika strateegias on olulisel määral rõhku pandud ekspordile, ka ettevõtte laienemist on kujutatud läbi ekspordiga seotud tegevuste. Samas on välja toodud ka ettevõtlusaktiivsuse ja strateegilise planeerimisega seotud aspektid ning õiguskeskkonna arendamine, mis seondub üldise ettevõtlust soodustava majanduskeskkonna arendamise käsitlusega. Kõik need strateegilised eesmärgid ehk poliitikasuunad on seostatavad ettevõtluse ja seeläbi ka majanduse arenguga. Seoseid võiks leida ka erinevate elanikkonna heaolu iseloomustavate näitajatega, kuid vastavat valdkonda ei olda veel piisavalt palju uuritud.

1.2. Indikaatorid ehk tulemuspõhine juhtimine ettevõtluspoliitikas

Eelnevalt välja toodud ettevõtluspoliitika strateegilised eesmärgid ja suunad põhinevad tavaliselt mingisugusel empiirilisel teel kogutud informatsioonil, mis näitavad ära peamised probleemkohad, ning pärast poliitikameetmete rakendamist aitavad hinnata vastavate meetmete tulemuslikkust. Käesolevas alapeatükis tuuaksegi välja indikaatori mõiste, indikaatorite määratlemise, klassifitseerimise ja dokumenteerimise käsitlused ning näited ettevõtlusega seotud indikaatoritest.

Indikaatorid põhinevad tulemuspõhise juhtimise käsitlusel, mis on hakanud järjest enam rolli mängima erinevate riikide avaliku sektori poliitika kujundamisel. Selle põhjuseks on vajadus kasutada maksimaalse efektiivsusega ära piiratud ressursse, täiustada otsustusprotsesse ja haldusorganite operatiivsust, edendada demokratiseerimist ja saavutada suurema läbipaistvus. (Delorme & Chatelain 2011:2)

Tulemuspõhine juhtimine on süsteemne protsess, mis ühendab strateegilise juhtimise, tulemusinformatsiooni, hindamise, tulemuslikkuse seire ja aruandluse (Glossary of...2004: 30). Siinkohal on oluline eristada tõhusust (*efficiency*), mis on sisendite ja tulemuste ehk väljundite suhe) ja tulemuslikkust (*effectiveness*), mis näitab, kas poliitikas oodatud tulemused on saavutatud. Tulemuspõhine juhtimine põhineb üldjoontes erinevate sidusrühmade eesmärkide ja tegevuste ühildamisel kõrgema tasandi eesmärkidega. Antud juhul ehk avaliku sektori poliitika kontekstis on erinevad sidusrühmad näiteks valitsus, eri valdkonna ministriumid ning direktoraadid ja osakonnad, kus iga tasand püüab täita neile seatud eesmärgid. Selleks peab aga olema selge, mis on juba saavutatud. On mitmeid võimalusi tulemuslikkuse määratlemiseks, üheks neist on indikaatorite kasutamine. (Delorme & Chatelain 2011:2)

Indikaator on kvantitatiivne või kvalitatiivne muutuja, mis võimaldab lihtsal ja usaldusväärsel viisil kajastada poliitikameetmetega seotud muudatusi või hinnata arengutegevuse tulemuslikkust. (Glossary of...2004: 21) Furfero (2012) järgi on indikaator muutuja või muutujate grupp, mis annab poliitikakujundajatele informatsiooni, mille funktsioon avaldub kahel moel. *Ex ante*, ehk enne mingisuguse poliitikameetme rakendamist, on indikaatoril prognostiline roll. *Ex post*, ehk pärast vastava meetme rakendamist, näitab indikaator tulemuslikkust. (Furfero 2012) Seega ühendavad indikaatorid kõiki tulemuspõhise juhtimise süsteemi elemente. Jätkates indikaatori defineerimist, siis indikaator on suurus või suurusjärg, mis on otseselt seotud poliitikaeesmärkidega ja poliitikaalaste tegevuste mõõtmisega (Delorme & Chatelain 2011: 8).

Lisaks indikaatorile kasutatakse ka teisi termineid nagu näitaja, mõõdik. Mitteranges käsitluses on neil kõigil sama tähendus, kuid rangelt võttes eksisteerivad siiski erinevused. Indikaator võib muuhulgas olla kvalitatiivne, tähistades suunda või mingit vahemikku, selleks kasutatakse tihti valgusfoori värve. Mõõdik sisaldab lisaks ka

kvantitatiivset informatsiooni, koosnedes arvust ja mõõtühikust, kus arv näitab ulatust (kui palju) ja mõõtühik annab tähenduse (mida). (Masso *et al.* 2013: 14) Käesolevas töös on tehtud lihtsustus ja kasutatakse indikaatorit ja analoogseid termineid sünonüümidenä.

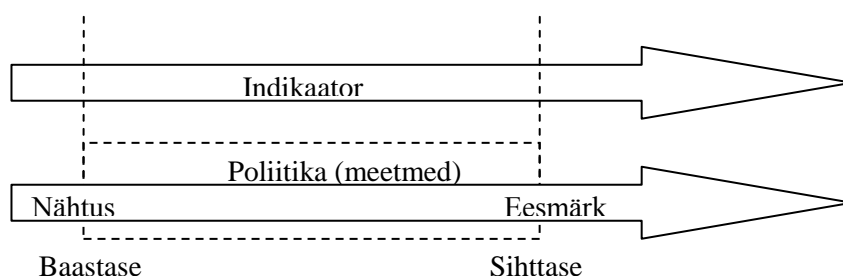
Peamiseks indikaatorite tunnusteks on, et nad pakuvad informatsiooni kokkuvõtlikul kujul, on üldtunnustatud ja kommunikeeritavad (*communicable*). Konkreetsemalt iseloomustatakse indikaatorit järgmiste tunnuste abil (Delorme & Chatelain 2011: 8):

- funktsioon - mida antud indikaator mõõdab;
- vahendid selle saamiseks - valemid ja vajalikud andmed;
- kvaliteet - kuidas võib indikaatorit tõlgendada ja jälgida selle muutumist ajas;
- kasutuspiirangud - mida indikaator ei mõõda, st ei võta arvesse, või mõõdab halvasti.

Lisaks iseloomustab indikaatoreid nende agregeeritus, st leidub indikaatoreid, mis on kombineeritud mitmetest baasnäitajatest. Sealjuures võivad andmed olla punktisüsteemi seatud (järjestused e. *rankings*), kaalutud ning muul moel tehniliselt töödeldud. (Indicators ... 2013; Kaufmann & Kraay 2007: 20) Agregeeritud näitajad on üldjuhul suurema hajuvusega, sest lisandunud tehted täiendavate tegurite kaasamisega tähendavad ka täiendavat määramatust ja juhuslikkust. Lisaks eespool väjatoodud jaotustele on poliitikate mõõtmisel veel kaks võimalust: kas mõõta valitsuse regulatsioonide olemasolu mingis valdkonnas (*de jure*) või pigem seda, et kuidas nad praktikas töötavad (*de facto*). Viimast on keerulisem mõõta, sest on sageli subjektiivsetel hinnangutel põhinev, kompleksse iseloomuga ning pikaajalise ning mitmesuunalise mõjuga. (Kaufmann & Kraay 2007: 7-9) Indikaatorite subjektiivsust või objektiivsust iseloomustab ka nende mõõtmise viis. Objektiivne mõõtmine on üldjuhul usaldusväärsem, sest annab väiksema hajuvuse kui küsitlused (nt rahuloluküsitlused), mis on mõjutatud vastajate tujudest, vaimsetest võimetest, isegi küsimuse mõistmisest (Bertrand & Mullainathan 2001: 68-69).

Konkreetselt indikaatori valimine poliitika või poliitikate tulemuste mõõtmiseks sõltub poliitikate sõnastusest ja selle tulemuspõhise juhtimise taga peituvast loogikast. Seega oleks optimaalseks valiku tegemiseks ja indikaatorite määratlemiseks vaja teha selgeks indikaatorite ja nendega seotud eesmärkide vahelised seosed ning seejärel seosed

indikaatorite ja nende nähtuse vahel, mida nad mõõtma peaksid (vt. joonised 1.1 ja 1.2). (Delorme & Chatelain 2011: 1) Seda lähenemist oleks võimalik tõenäoliselt rakendada ka poliitikameetmete kohta: leida seosed poliitikameetmete ning nähtuste ja eesmärkide vahel ja käsitleda neid seoseid omakorda indikaatoritena. Sellisel juhul on tegemist poliitikameetmete (*policy interventions*) mõju hindamisega (*impact evaluation*), mis analüüsib poliitikameetme poolt esile kutsutud efekti. (Stern *et al.* 2012: 8-12, 119) Käesolevas töös jääb see mõõde avamata ning keskendutakse peamiselt indikaatorite analüüsile, mis on üks osa kogu „poliitika mõõtmise“ käsitlusest.



Joonis 1.1. Indikaatori positsioneerimine nähtuse, eesmärgi ja poliitika suhtes (autori koostatud Delorme & Chatelain 2011: 1 põhjal).

Joonisel 1.1. on kujutatud võimalikke seoseid indikaatorite, poliitika, nähtuse ja eesmärgi vahel. Nähtus ja eesmärk on asetunud ühe noole peale nii, et indikaator peaks mõõtma samamoodi mõlemaid - eesmärki võib siinkohal käsitleda kui nähtuse arengut mingis suunas. Indikaatori baastase peaks võimalikult otseselt hindama nähtust ning sihttase eesmärgi täitumist. Poliitika peaks mõjutama nähtuse arengut eesmärgini, kuigi sealjuures võivad esineda erinevad turutõrked. Indikaatorite definitsiooni põhjal saab analüüsida ka indikaatorite ja eesmärgi vahel teatavat põhjuslikkust, kuivõrd suurem indikaatori väärtus mõjutab eesmärgi täitumist (Masso *et al.* 2013: 4). Joonist 1.1 võib pidada ka indikaatorite määratlemise kokkuvõtlikuks käsitluseks, sest positsioneerib indikaatori nähtuse, eesmärgi ja poliitika suhtes.

Enne seda, kui minna indikaatorite täpsemate klassifikatsioonide juurde, on vajalik selgitada, kas ja kui palju on indikaatorite abil võimalik poliitikatulemusi mõõta, ehk siis mida peetakse käesolevas töös silmas „poliitika mõõtmise“ all. On seisukohti, mille järgi poliitiline raamistik ning indikaatorid tavaliselt ei ole omavahel ilmtingimata otseses seoses ning seega ei tohiks indikaatoreid käsitleda poliitikameetmete

hindajatena. Poliitika vajab selgeid eesmärke, tegevussuundi ja andmeid, mis teevad kindlaks nende eesmärkide saavutamise tõhususe. Indikaatorid aga pakuvad laiemat informatsiooni, mis võimaldab poliitikakujundajatel jälgida üldist suunda, kuigi ei hinda otseselt kindlate poliitikameetmete efektiivsust ja mõju. (Key components ... 2010: 8) Seega on indikaator pigem viitaja, näitaja ja suunaja rollis ning analüüsib üldist tulemuslikkust.

Indikaatorid avaldavad arengupoliitikate kujundamisele olulist mõju, mistõttu peaks paremate andmebaaside loomine olema iga pikaajalise ettevõtlus- ja innovatsiooni-poliitikat edendava strateegia osa (Ortmans 2010). Hästi kujundatud ja valitud indikaatorid annavad varakult aimu ettevõtluse arengu õiguslikest või muudest takistustest. Vastupidiselt, halvasti valitud indikaatorid võivad viia poliitika-sekkumisteni, millel on negatiivsed kõrvalmõjud või ebapiisavad tulemused. Eriti oluline on täisvõimsusel opereerimine (ressursside optimaalne kasutamine) aga just väikeste avatud majandusega riikide puhul. (Kukoc & Regan 2008: 23) See, millises ulatuses indikaator poliitika tulemusi mõõdab ja poliitikakujundamisele kaasa aitab, sõltub indikaatori tüübist, kuigi üldjoontes võib siiski öelda, et indikaatorid näitavad ära poliitika üldise liikumissuuna ning mõningal määral iseloomustavad ka poliitikate edukust, seda sageli just rahvusvahelises kontekstis.

Oluline koht indikaatorite hulgas on võtmeindikaatoritel, mis võtavad kokku ja esitavad kõige olulisemat teavet tulemuslikkusest, mis võimaldab erinevatel huvigruppidel mõista, kas valitud suund on õige. Võtmeindikaatorite eesmärgiks on taandada keerukas ja suuremahuline teave väheste arvule võtmenäitajatele, et muuta see kergemini hoomatavaks. Võtmeindikaatorid tuginevad ideele, et paljud kompleksed nähtused taanduvad väikesele arvule põhjustele. Leides need põhjused ja seostades need adekvaatsete mõõdikuga, on võimalik olulisel määral vähendada otsuse tegemiseks vajaliku teabe mahtu. (Franceschini *et al.* 2007: 109-206)

Lisaks võtmeindikaatoritele on käesoleva töö kontekstis oluline ka kogu indikatsiooni ehk indikaatorite süsteemi kontseptsioon, sest üks indikaator ei suuda tavaliselt pakkuda informatsiooni, mis hõlmaks kogu mõõdetava fenomeni (nt. ettevõtlus). Ideaalis mõõdab indikaatorite süsteemi iga näitaja erinevat süsteemi (nt. strateegia) komponenti ning tekib efekt, mille puhul süsteemne ja komplekteeritud käsitlus on oluliselt

informatiivsem kui üksikud (juhuslikud) näitajad summaarselt. (Shavelson *et al.* 1991) Seega võib järeldada, et lisaks üksikute indikaatorite analüüsimisele on oluline vaadelda ka seda, kuidas nad eesmärki silmas pidades üksteist täiendavad.

Kui indikaatorite määratlemine põhineb seoste leidmisel mõõdetava nähtuse ja strateegiliste eesmärkide vahel, siis indikaatorite klassifitseerimise ja dokumenteerimise käsitlustes lisanduvad sellele uued tasandid ja aspektid, mille abil indikaatoreid iseloomustada. Järgnevalt tuuaksegi välja mõningad indikaatorite klassifitseerimise ja dokumenteerimise võimalused, mis on kokkuvõtlikult toodud joonisel 1.2 (lk. 22).

Horsch (1997) järgi saab indikaatorite abil mõõta nii sisendeid, protsessi kui ka väljundeid ja tulemusi. See käsitlus on seotud programmi või projekti ajalise raamistikuga ning põhineb loogilise mudeli põhjus-tagajärg seostel. Sisendite indikaatorid (*input indicators*) mõõdavad mingi konkreetse projekti või programmi (tegevuse) ressursse, nagu aeg, raha, töötajad, materjal. Sisendinäitajad võivad hõlmata ka meetme sihtrühmade omadusi, näiteks programmi sihtgrupi arv. Protsessi-indikaatorid (*process indicators*) mõõdavad viise, kuidas programmi teenuseid ja tooteid pakutakse või edastatakse (nt. keskmine ettevõtluskonsultatsiooni kestus). Väljundi-indikaatorid (*output indicators*) mõõdavad konkreetse tegevuse otseseid tulemusi, nagu näiteks toetust saanud ettevõtete arv või toetuse abil läbi viidud projekti tõttu suurenenud ärikasum ettevõtetes. Neid indikaatoreid saab määratleda näiteks programmide, alaprogrammide, ametite, üksuste ja projektide tasandil. (Horsch 1997)

Tulemuste indikaatorid (*outcome indicators*) mõõdavad tegevuste/programmide ulatuslikumaid tulemusi. Need näitajad võivad hõlmata mitmeid tasandeid: riigi elanikkond, üksus (*agency*), aga ka programm. Elanikkonna tasandi indikaatorid mõõdavad muutusi kõikide inimeste või teatud ühiskonnagruppide seisundis või heaolus (nt ettevõtete ellujäämismäär). Muutused selle tasandi näitajates on tavaliselt mitmete programmide, asutuste ja algatuste pikaajalise jõupingutuse tulemus. Mõningatel juhtudel ei anna elanikkonna tasandi indikaatorid mitte informatsiooni meetmete tulemuste kohta, vaid meetmete läbiviimise konteksti kohta. Näiteks üleüldine töötuse määr annab olulist taustateavet töökohtade loomisega seotud programmide jaoks. Sellisel juhul võimaldab töötuse määra jälgimine huvigruppidel paremini programmi tulemusi tõlgendada. (Horsch 1997)

Üksuse tasandi indikaatorid mõõdavad tulemusi, mille eest vastutavad mingid konkreetsed üksused (agentuurid, nagu EAS), programmi tasandi indikaatorid aga tulemusi kindla programmi või alaprogrammi raames. Üksuse ja programmi tasandi tulemuste indikaatoreid võib defineerida lisaks ka kui kitsamaid versioone elanikkonna tasandi näitajatest, näiteks ettevõtete ellujäämismäär maakonniti või läbi viidud teenuste hulk maakonniti. Sobivate indikaatorite valik aitab kindlustada, et et ootused tulemuste osas (sihttasemed) ei oleks ebarealistlikult kõrged. (Horsch 1997)

Ettevõtluse indikaatoreid ei ole üldjoontes lihtne leida, sest ettevõtlus on olemuslikult immateriaalne: keeruline ja dünaamiline tegevus, mis on sageli põimunud paljude teiste ärivaldkonna tegevuste ja tulemustega majanduses. Seega on ka ettevõtluse mõõtmisel oluline eristada ettevõtlust ja tavapärast äritegevust. (Kukoc & Regan 2008: 19) OECD ja Eurostat viisid läbi Ettevõtluse Indikaatorite Programmi (*Entrepreneurship Indicators Programme* - EIP), mille eesmärk oli luua rahvusvaheliselt võrreldav statistika ettevõtluse ja seda määravate tegurite kohta, sealhulgas ühtlustades ettevõtlusega seotud mõisted ja kontseptsioonid, mis saavad empiiriliste andmete kogumise aluseks. (Ortmans 2010) EIP raames jagunevad indikaatorid järgmiselt (Potter 2011; vt. lisa 1):

- tegurid (*determinants*): õiguslik raamistik, ettevõtluskultuur, inimeste ettevõtlik meelelaad, tehnoloogia ja infrastruktuur, juurdepääs rahastamisvõimalustele ja turutingimused;
- ettevõtluse jõudlus ehk tegevusedukus (*entrepreneurial performance*): ettevõtte tasandi (*firm-based*) näitajad, tööhõive-põhised näitajad ja muud tegevusedukuse indikaatorid;
- mõju (*impact*): nt töökohtade loomine, majanduskasv, vaesuse vähendamine.

EIP-i loogika järgi mõjutavad tegurid ettevõtluse jõudlust, mis omakorda avaldab üldist mõju majanduse arengule (Potter 2011).

FORA (*The National Agency for Enterprise and Construction's Division for Research and Analysis*) lõi aastal 2006 raamistiku ettevõtluse indikaatorite hindamiseks, mis võeti aluseks ka EIP-i teguri-indikaatorite grupeerimisel. FORA jagab tegurite (*determinants*) indikaatorid nelja kategooriasse: tulemuslikkuse, ärikeskkonna, omaduste ja konteksti indikaatorid. (Hoffmann *et al.* 2006: 10)

Tulemuslikkuse näitajad (*performance indicators*) on kõik ettevõtlusalase tegevuse tulemused, nagu iduettevõtete arv, uute ettevõtete kasvumäärad, loodud töökohad. Need indikaatorid on tavaliselt seotud tootlikkuse kasvu ja töökohtade loomisega, mis on poliitikate peamised eesmärgid. Samuti on need näitajad olulised ettevõtluse makroökonomiliste efektide mõistmisel ja analüüsil, mistõttu peaks selle grupi indikaatorite arendamine olema kõige prioriteetsem. (Hoffmann *et al.* 2006: 10) Kui FORA toob selle näitajate grupi välja tegurite indikaatoritena, siis näiteks EIP käsitleb neid indikaatoreid teguritest eraldi, st ettevõtluse jõudluse alagrupis.

Ärikeskkonna indikaatorid on kõik näitajad, mis on seotud muutuvate/muudetavate näitajatega, mis mõjutavad ettevõtte edukust, nagu juurdepääs kapitalile, regulatsioonid ja halduskoormus. Ärikeskkonna indikaatorid hõlmavad suurt hulka keskkonna- ja sotsioloogilisi faktoreid, mis mõjutavad tulemuslikkuse indikaatoreid. Viis peamist indikaatorite kategooriat on siinkohal järgmised: võimalused, oskused, kapital, stiimulid ja kultuur. Need näitajad ei ole ettevõttesisesed ning need varieeruvad riikide ja regioonide lõikes. Lisaks on neid näitajaid võimalik poliitikate abil mõjutada. Ärikeskkonna indikaatorite vajalikkus seisneb selles, et mõista riikide- ja regioonidevahelisi erinevusi ettevõtluse tulemuslikkuse näitajates ning seeläbi saada aru ka ettevõtluspoliitika mõjudest. FORA tulemuslikkuse ja ärikeskkonna näitajad on kõige otsesemalt ettevõtluspoliitikaga seotud. (Hoffmann *et al.* 2006: 10-11)

Omaduste näitajad (*attribute indicators*) sisaldavad personaalseid ja ettevõttespetsiifilisi karakteristikuid nagu ettevõtjate sugu ja vanus, mis võivad varieeruda lisaks regioonidele ka ettevõttesiseselt. Suurem osa nendest karakteristikutest ei ole poliitikate poolt mõjutatavad, aga võivad olla olulised ettevõtte tulemuslikkuse seisukohalt, samuti mõistmaks ja analüüsima erinevusi ettevõtete edukuses mingi kindla ärikeskkonna kontekstis. Poliitikakujundajate seisukohalt on neid näitajaid pigem lihtsalt hea teada, mitte ilmtingimata vajalik teada. Konteksti indikaatorid (*context indicators*) on seotud üldlase makroökonomilise ja institutsionaalse keskkonnaga (välised tegurid). Sellised indikaatorid on näiteks töötuse määr ning SKP kasv. Konteksti indikaatorid iseloomustavad erinevate majanduste üldpilti ning on poliitikakujundajate jaoks lihtsasti kättesaadavad. (Hoffmann *et al.* 2006: 11)

Siinkohal peab mainima, et FORA järgi indikaatoreid grupeerides võivad tekkida mõningad ebakõlad. Näiteks võõrfinantseerimise osakaal ja uute eksportivate ettevõtete osakaal peaksid selle loogika järgi olema omaduste indikaatorid, inimeste ettevõtlusest arusaamine ja ettevõtlusalased hoiakud võivad olla nii ärikeskkonna kui ka omaduste indikaatorid jne. (Hoffmann *et al.* 2006: 11) Selles osas on FORA teguriindikaatorite klassifikatsioonist tuletatud EIP indikaatorite jaotus märksa täiuslikum.

Lisaks eelnevatele klassifikatsioonidele on Delorme ja Chatelain (2011: 29) välja pakkunud mooduse indikaatorite oluliste aspektide määratlemiseks ja indikaatorite dokumenteerimiseks (toodud lisas 3, vt. ka joonis 1.2), mis analüüsib indikaatori üldtunnuseid, kirjeldust, kvaliteeti ja arengut, indikaatori tõlgendamise aspekte, samuti dokumenteerimise ajakava. See ei arvesta küll kõikvõimalikke indikaatorite jaotustega seotud võimalusi, kuid on praktiline abivahend indikaatorite dokumenteerimisel ning üldisel vaatlemisel enne nende kasutamist poliitikas.

Ettevõtluse mõõtmine on erinevate riikide lõikes üsna hägune ja arendamist vajav valdkond, mistõttu on lisas 3 välja toodud mõningad võimalused (erinevad uuringud ja indeksid), kuidas ettevõtlust rahvusvahelisel tasandil mõõta ja võrrelda. Toodud loetelu ei ole sugugi ammendav ning näiteid indikaatorite kasutamisest ettevõtluspoliitikas võib tuua ka Eesti varasemale ettevõtluspoliitikale toetudes, kus lähtuvalt eesmärgipüstitusest on senised ettevõtluspoliitika elluviimiseks rakendatavad meetmed ja tegevused jagatud nelja valdkonda, mille alusel on poliitika jagatud neljaks peatükiks (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 22). Arengukava pikemaajalisi strateegilisi sihte käsitlevad kuus üldindikaatorit, mis näitavad taset, kuhu on kavandatud arengukava lõppedes jõuda. Indikaatorid käsitlesid ettevõtlusaktiivsust, ettevõtete ellujäämismäära, Eesti positsiooni ettevõtluskeskkondade pingereas „Doing Business“, Eesti tootlikkust võrreldes EL keskmisega, eksportivate ettevõtete arvu ning Eesti ekspordi osatähtsust maailmakaubanduses (vt. tabel 1.1). (Arengukava ... 2013: 1)

Tabelis 1.1 väljatoodud ettevõtlusaktiivsuse näitaja arvutatakse Eesti Maksu- ja Tolliameti andmetele tuginedes. Aluseks võetakse aasta jooksul käivet näidanud ettevõtete arv ning rahvastiku suurus tuginedes Statistikaameti andmetele. Tootlikkuse näitaja osas kasutatakse Eurostati andmeid, mis näitab liikmesriigi tootlikkusnäitajat töötaja kohta võrrelduna EL 27 liikmesriigi keskmisega. Ettevõtete ellujäämismäära

arvutamisel võetakse siinkohal aluseks 3 aastat tagasi asutatud ettevõtete arv ning Maksu- ja Tolliameti andmetele tuginedes selgitatakse, mitu protsenti 3 aastat tagasi asutatud ettevõtetest on endiselt tegutsevad. (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 22) Täpsem ülevaade teistest indikaatoritest antakse käesoleva töö empiirilises osas.

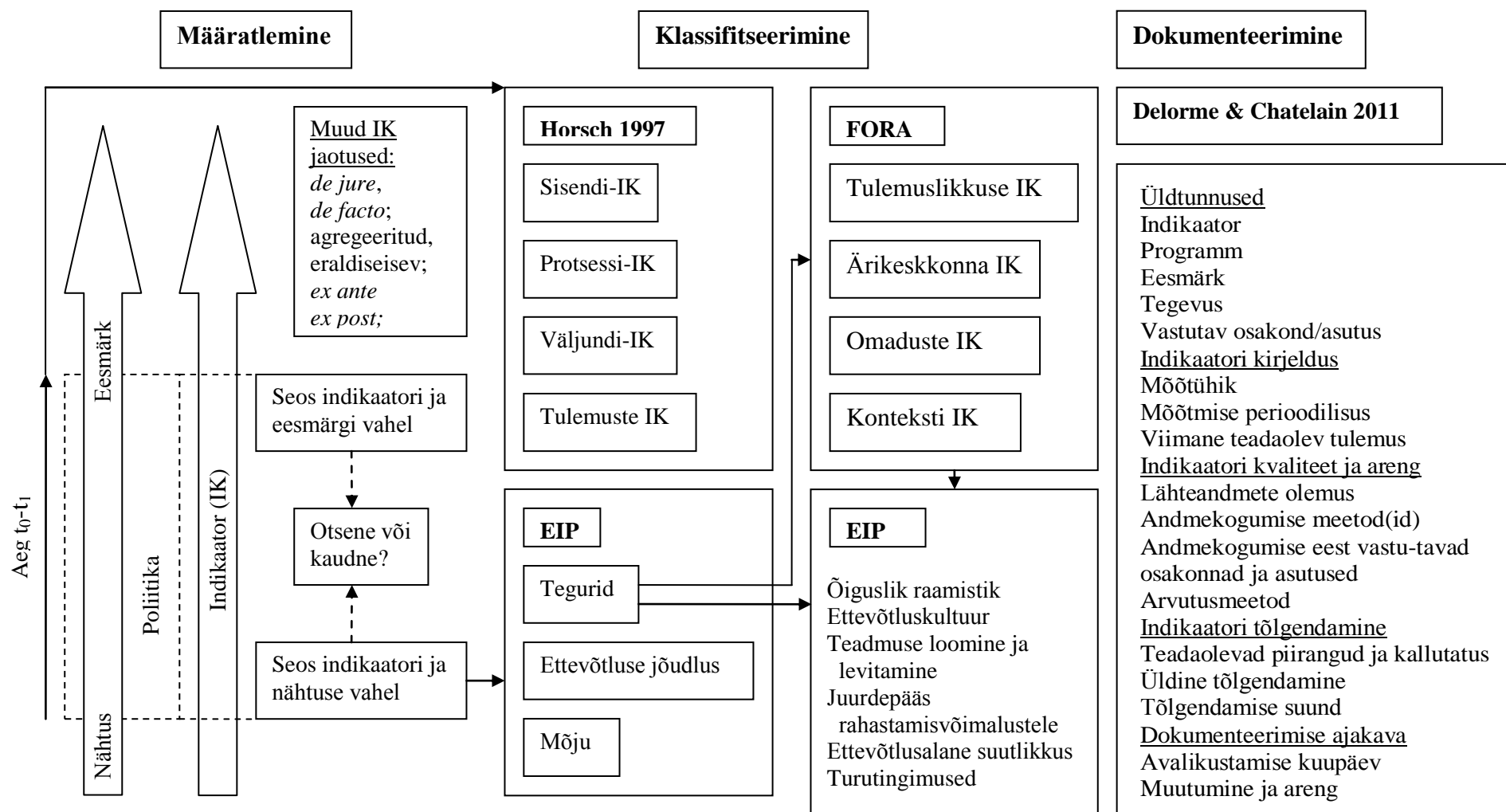
Tabel 1.1. Ettevõtluspoliitika indikaatorid 2007-2013 aasta strategiadokumendis.

Indikaator	Selgitus	Allikas	Baastase (2006.a.)	2009.a. seis	Sihttase (2013. a.)
Ettevõtlusaktiivsus	Ettevõtete arv 1000 elaniku kohta	MTA	36,6	43,6	47
Ettevõtete ellujäämismäär	3 aastat pärast registreerimist tegutsevate ettevõtete arv	MTA	64%	63,2%	67%
Ettevõtete tootlikkus EL 27 keskmisest	tootlikkus töötaja kohta võrdluses EL 25-ga	Eurostat	61,4%	63,8%	72%
Eesti positsioon ettevõtlusalase õiguskeskkonna uuringus <i>Doing Business</i>	183 riigi võrdlus ettevõtluskeskkonda soodustavatest ning piiravatest regulatsioonidest	Maailmapank	16	24	Eesti kuulub 15 parima riigi hulka
Eksportivate ettevõtete arv on kasvanud	eksportivate ettevõtete arv	MTA	7240	8555	10 000
Ekspordi osatähtsus maailma kaubanduses on suurenenud	Eesti ekspordi osakaal protsendina maailma ekspordist	WTO	0,088%	0,085%	0,095%

Allikas: (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 22).

Erinevaid, sealhulgas kõiki rahvusvahelisel tasandil võrreldavaid ettevõtluspoliitika indikaatoreid on võimalik analüüsida nende määratlusest, klassifikatsioonist ja muudest tehnilistest andmetest lähtuvalt. Kokkuvõtlikult ja illustreerivalt on antud alapeatükis kirjeldatud teoreetilised käsitlused toodud ära joonisel 1.2, kus indikaatorite määramine on näitajate positsioneerimine mõõdetava nähtuse, eesmärgi ja poliitika suhtes. „Horsch 1997“ tähistab indikaatorite klassifikatsiooni poliitika/programmi ajalise raamistiku ja programmi ahela loogika järgi, mis põhineb põhjus-tagajärg seostel ning avab kohati ka erinevaid tasandeid (nt. ühiskond, programm). EIP on indikaatorite klassifikatsioon nähtuse järgi, mida indikaator mõõdab, kombineeritud mõningaste põhjuslike seostega: tegurid mõjutavad ettevõtluse jõudlust, mis omakorda avaldab üldist mõju majanduse arengule. FORA ja EIP tegurid iseloomustavad indikaatorite

klassifikatsiooni nähtuse järgi, mida indikaator mõõdab. „Delorme & Chatelain 2011“ all on välja toodud indikaatorite kirjeldamine ja dokumenteerimine ning võrdlusbaasi loomine, mis kattub suures osas teiste teoreetiliste käsitletustega. Need erinevad jaotused on aluseks indikaatorite poliitikasse sobitamise üldmudeli koostamisele, mis võimaldab analüüsida indikaatorite peamisi aspekte ning neid omavahel võrrelda, samuti sobitada indikaatoreid ettevõtluspoliitika konteksti.



Joonis 1.2. Indikaatorite (IK) määratlemise, klassifitseerimise ja dokumenteerimise käsitlused kokkuvõtlikult (autori koostatud Delorme & Chatelain 2011: 1, 29; Horsch 1997; Hoffmann *et al.* 2006: 10-11; Kaufmann & Kraay 2007: 7-9; Potter 2011 põhjal).

1.3. Globaalse Ettevõtlusmonitori kontseptuaalne raamistik

Käesolevas alapeatükis tuuakse välja Globaalse Ettevõtlusmonitori kontseptuaalne raamistik: GEM-i andmete üldine olemus ja eripärad, GEM-i ettevõtlusprotsessi käsitletus, samuti riikide jaotumine arenguetappide järgi. Lisaks seostatakse GEM ettevõtluspoliitikaga, tuues ka mõningaid näiteid GEM-i mõjust erinevate riikide poliitikatele. Samuti analüüsitakse mõningaid GEM-i andmete kasutamisega seotud kitsaskohti. Alapeatüki eesmärk on leida kinnitust GEM-i valiidsusele ettevõtluse aspektide iseloomustamisel.

GEM on alates 1999. aastast paljudes maades samaaegselt läbiviidav uurimisprojekt, milles 2012. a osales 68 riiki, nende hulgas esmakordselt ka Eesti (Arro *et al* 2013: 8). GEM uuring erineb teistest uuringutest peamiselt seetõttu, et ta keskendub inimestele ehk ettevõtjatele, mitte ettevõtetele. (Reynolds *et al* 2005 :209) Seega aitavad GEM-i poolt mõõdetavad näitajad mõista, millised inimesed osalevad või ei osale ettevõtluses. (Arro *et al* 2013: 12) GEM töötab järgmiste eesmärkide nimel (Xavier *et al* 2013: 12):

- võimaldada erinevatel riikidel võrrelda ettevõtlusaktiivsuse taset ja vastavaid karakteristikuid;
- määratlenda ulatus, mil määral mõjutab ettevõtlusaktiivsus majanduskasvu igas riigis;
- teha kindlaks faktorid, mis soodustavad või takistavad ettevõtlust;
- aidata kaasa tõhusate ja sihipäraste, ettevõtlust stimuleerivate poliitikate loomisele.

GEM kogub ettevõtlusest andmeid, mida saab kasutada ettevõtlusaktiivsuse taset ja kvaliteeti tõstvate poliitikate kujundamiseks. GEM-i läbiviimise tulemusena valmib ühes riigi seisukohast võetuna mitu andmebaasi: riiklik, rahvusvaheline ja riikliku ekspertküsitleuse andmebaas, mida kirjeldatakse täpsemalt alapeatükis 2.1. Sageli tehakse nende uuringutulemuste põhjal riiklikes aruannetes konkreetseid poliitikasoovitusi, võttes sealjuures arvesse konkreetse riigi eripärasid, kuid samaaegselt ka võrreldes tulemusi teiste riikidega (Policy impact 2013).

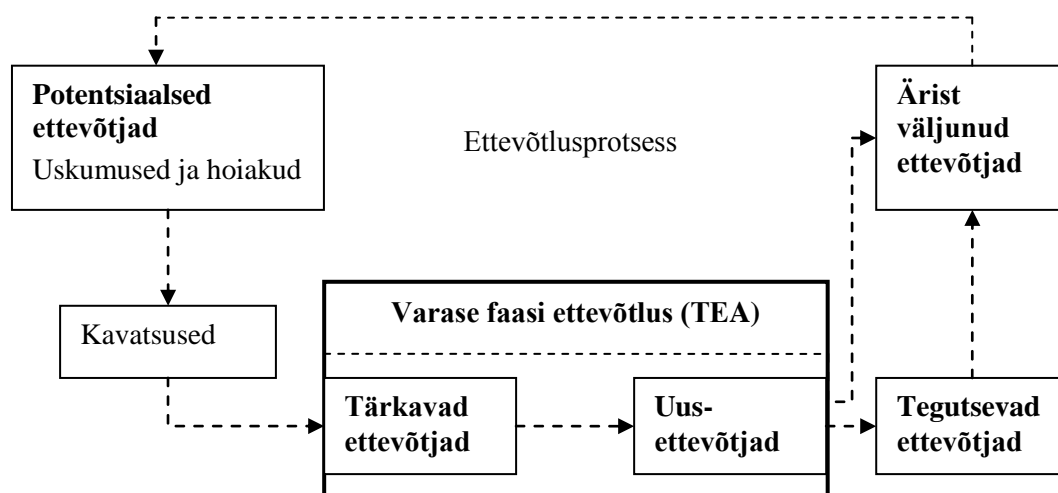
Rääkides riikidevahelisest võrdlusest, siis vastavalt Maailma Majandusfoorumi (*World Economic Forum*, WEF) klassifikatsioonile Maailma konkurentsivõime raportis jagab GEM uuringus osalenud riigid gruppidesse. Eristatakse kolme arenguetappi: faktoripõhise, investeeringupõhise ja innovatsioonipõhise majandusega riigid. Jaotus põhineb kahel näitajal: SKP *per capita* ja toorainete osakaal ekspordis. (Xavier *et al.* 2013: 14) Selline jaotus kajastab ettevõtluskeskkonna mõju ettevõtlusaktiivsusele riikide erinevates majandusarengu faasides. 2012. aasta uuringus on kasutatud viiest jaotust, st eraldi on välja toodud riikide grupid, mis on siirdumas ühest arengufaasist teise. Eesti kuulub vastavalt sellele klassifikatsioonile siirderiikide hulka, mis liiguvad investeeringutepõhiselt innovatsioonipõhisele majandusele. (Arro *et al.* 2013: 17; Xavier *et al.* 2013: 19)

Ressursipõhise majanduse puhul on peamised poliitikaeesmärgid seotud tervishoiu, majandusliku stabiilsuse ja põhihariduse kättesaadavusega. Sellise arengutasemega riikide majandustes esineb vähe innovatsiooni nii koduturul kui ka ekspordis. Investeeringutepõhises majanduses peaks valitsuste tähelepanu keskmes olema kõrgharidussüsteem, kaupade ja tööjõu turg. Innovatsioonipõhises arengustaadiumis saab töökohtade loomisel ja üldisemalt majandusarengus määravaks tehnoloogiline innovatsioon. (Masso & Vahter 2008: 245-253) Vastavalt riigi arengustaadiumile võivad esineda erinevad seosed GEM-i indikaatorite ja majanduse arengut iseloomustavate näitajate vahel, seega on uuringutulemuste analüüsimisel üsna tähtis silmas pidada, millises arenguetapis riik asub.

GEM-i üldine kontseptsioon põhineb inimeste käitumise uurimisel ettevõtete asutamisel, sealjuures käsitledes ettevõtlust protsessina, mis hõlmab ettevõtte elutsüklit (Reynolds *et al.* 2005 :209; Arro *et al.* 2013: 8). Joonisel 1.3 on kujutatud ettevõtlusprotsessi käsitlust GEM-i järgi ning lisa 4 illustreerib, kuidas elanikkonna küsitluse vastustest saadakse andmed tärvavate ettevõtjate, uusettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate kohta.

Potentsiaalsed ettevõtjad GEM-i järgi (vt. joonis 1.3) on need, kes on väljendanud kavatsust alustada uue ettevõttega üksinda või koos kaaslasega lähema kolme aasta jooksul. Tärvavate ettevõtjate tunnuseks on viimase 12 kuu jooksul uue ettevõtte alustamiseks tehtud reaalsed tegevused (nt seadmete ost, meeskonna ja äriplaani

koostamine vm) või kuni kolme kuu jooksul töötasude maksmine. Seega, reaalse tegevuste tegemine viib ettevõtja kontseptsiooni faasist ehk kavatsuste juurest edasi tärkava ettevõtluseni. Järgmine üleminek toimub aga siis, kui ettevõtte hakkab juba tegutsema. Uusettevõtjate hulka arvatakse need, kes on tegutsenud ettevõtjana 4–42 kuud ehk kuni 3,5 aastat. Varase faasi ettevõtlusaktiivsus ehk TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) indeks sisaldab nii tärkavaid kui ka uusettevõtjaid, aga ka nende kattuvat osa, mistõttu ei ole tegemist kahe näitaja summaga. (Reynolds *et al* 2005: 210)



Joonis 1.3. Ettevõtlusprotsess GEM-i järgi (Xavier *et al.* 2013: 13, autori tõlge).

Märksõna, mis iseloomustab varase faasi ettevõtjate üleminekut tegutsevateks ettevõtjateks, on püsivus. Väljakujunenud ehk tegutsevateks ettevõtjateks loetakse need, kes on tegutsenud juba üle 3,5 aasta. Ettevõtlusega lõpetamise ehk ärist väljumise all on küsitluses mõeldud viimase 12 kuu jooksul ettevõtte müüki või selle tegevuse lõpetamist muul viisil või ettevõttest lahkumist. (Reynolds *et al.* 2005: 209-210) Nende kahe kategooria, tegutsevate ettevõtjate ja ärist väljunud ettevõtjate vaatlemine on oluline ka seetõttu, et nad on teiste ettevõtjate jaoks tähtis võtmeressurss, pidades siinkohal silmas näiteks finantseerimise, mentorluse ja nõustamisega seotud tegevusi, aga ka muid toetusvorme (Xavier *et al.* 2013: 13).

Võttes arvesse tõsiasja, et erinevates riikides mõjutavad ettevõtlust mitmed erinevad tegurid, ei saa järeldada, et ettevõtja liigub sujuvalt ühest protsessi etapist teise. Näiteks võib ühes riigis olla suur hulk potentsiaalseid ettevõtjaid, mis aga ei tähenda seda, et

nad kõik on aastate pärast varase faasi ettevõtjad. Seega iseloomustab protsessi joonis (1.3) pigem püüdlusi ehk võimalikke liikumissuundi ja on seetõttu märgitud katkendlike joontega. (Xavier *et al.* 2013: 13)

Kuigi kõik riigid koguvad erinevaid ettevõtetega seotud andmeid, ei ole need enamjaolt siiski rahvusvahelisel tasandil võrreldavad, sest andmeid kogutakse erineval viisil, ettevõtte alustamisega ja lõpetamisega on seotud erinevad regulatsioonid jne. Seega on rahvusvaheline võrreldavus GEM-i üks oluline tugevus. (Acs *et al.* 2008: 267)

Kui vaadelda GEM-i näitajate kasutamist erinevate maade poliitika kujundamisel, siis paljudes riikides viidatakse GEM-i rahvuslikele aruannetele valitsusasutuste või teiste mõjukate asutuste poliitilistes dokumentides ja raportites. Siinkohal võib tuua mitmeid näiteid. Soomes kasutab Tööhõive- ja Majandusministeerium GEM-i andmeid kaks korda aastas ilmuvas „Ettevõtlusaktiivsuse“ aruandes ning mõningad rahvusliku GEM-i aruande osad on integreeritud ministeeriumi iga-aastasessse „Ülevaade ettevõtlusest“ väljaandesse. USA's on GEM nõuandjaks poliitikakujundajatele, sealhulgas Valge Maja ametnikele ning Kongressi Esindajatekojale (*House of Representatives*). Samuti teeb Horvaatia rahvuslik GEM-i meeskond tihedat koostööd Majandus-, tööhõive- ja ettevõtlusministeeriumiga, tõlgendades GEM-i tulemusi ja seeläbi aidates VKE-de osas paremini täita nõudeid, mis on vajalikud Horvaatia ühinemisel Euroopa Liiduga. (Policy impact 2013)

Erinevate riikide valitsusasutused kasutavad GEM-i näitajaid ka arengusihtidena. Näiteks Hollandis seadis Majandus-, põllumajandus- ja innovatsiooniministeerium eesmärgiks olla aastaks 2010 EL-i riikide seas esiviisikus varase faasi ettevõtluse näitaja ehk TEA indeksi osas. See eesmärk sai täidetud juba aastal 2009. (Policy impact 2013) Võib öelda, et niivõrd kui GEM on laienenud ja tuntust kogunud, on ta ka muutunud oluliseks ettevõtluspoliitika mõjutajaks.

Ettevõtluse mõõtmisel põhjustab teatavat segadust erinevate ettevõtlusuuringute ebaselged ja kohati ka vastuolulised empiirilised tulemused. Seetõttu on oluline mõista, mida erinevad andmed näitavad ning millist ettevõtluse aspekti mõõdetakse või mida peetakse uuringus silmas „ettevõtluse“ all. Näiteks Maailmapanga ettevõtlusuuring (WBGES - The World Bank Group Entrepreneurship Survey) võtab arvesse vaid

registreeritud piiratud vastutusega ühingute (LLC - *limited liability company*) arvu. GEM aga ei sea ettevõtluse määramisel ettevõtte või ühingu vormi suhtes piiranguid, samuti võetakse arvesse ka need ettevõtjad, kes ei ole oma ettevõtet registreerinud. Selliste erisuste tõttu võivadki erinevate uuringute tulemused olla üsna vastuolulised, mistõttu ei ole uuringute omavaheline otsene võrdlus õigustatud. (Acs *et al.* 2008: 265-266)

Nagu teised ettevõtlusalased uuringud, sisaldab ka GEM teatavaid üldiseid piiranguid ja analüüsi ning andmete kasutamist takistavaid kitsaskohti. Näiteks vaatleb GEM ettevõtjaid, mitte ettevõtteid, ning selle andmekogumise meetodi tõttu võivad välja jääda ettevõtjad, kes omavad mitut samas ettevõtluse etapis olevat ettevõtet. (Acs *et al.* 2008: 271) Samuti võib GEM-i näitajate tõlgendamine varieeruda erinevates riikide arenguetappide lõikes. Ning kuigi GEM-i andmete usaldusväärsus tugineb muuhulgas ka pikaajalisele rahvusvahelisele kogemusele, siis Eestis on vastav uuring alles kanda kinnitamas, mistõttu ei saa rääkida GEM-iga seotud pikaajalistest tavadest. See omakorda võib põhjustada teatavat umbusku GEM-i näitajate tõlgenduste ning kasutamise suhtes.

Kokkuvõtlikult võib öelda, et käesolevas alapeatükis kirjeldati ettevõtlusprotsessi GEM-i järgi, mis andis üldpildi uuringu olemusest. GEM-i andmete usaldusväärsus, mitmekülgsus, kvaliteetsus ja võrreldavus on tagatud rahvusvaheliselt tunnustatud metoodikaga. GEM võimaldab käsitleda eraldi erinevaid ettevõtlusprotsessi etappe. Lisaks mõõdab GEM kõiki ettevõtlusega seotud aspekte nõ rohujuure tasandilt ehk inimesest/ettevõtjast lähtuvalt. Võib öelda, et GEM-i abil on võimalik kindla riigi ettevõtlust, sh. ettevõtlusaktiivsust ja inimeste ettevõtlikku meelelaadi, üsna olulisel määral iseloomustada ning seda rahvusvaheliselt tunnustatud viisil.

1.4. Globaalse Ettevõtlusmonitori võtmeindikaatorid

Käesolevas peatükis jätkub analüüs, mis käsitleb GEM-i indikaatorite sobivust ettevõtluspoliitikasse. Selleks analüüsitakse GEM-i võtmeindikaatoreid ning nende seoseid majanduse arenguga. GEM uuringu andmebaasides on sadu muutujaid, kuid nende kõikide iseloomustamine ei ole antud töö raames otstarbekas, mistõttu käsitletaksegi ülevaatlilikult vaid GEM-i enda poolt määratletud võtmeindikaatoreid, mis

peaksid muuhulgas looma ka kujutuspildi sellest, milline on ülejäänud andmestik. Lisaks vaadeldakse lühidalt, kas GEM-i võtmeindikaatorite ja ettevõtluspoliitika üldsuundade puhul saab tõmmata paralleele. GEM konsortsium toob välja 20 võtmeindikaatorit, mis jagunevad järgmistesse gruppidesse (Key indicators 2013):

- ettevõtlusaktiivsust iseloomustavad indikaatorid;
- ettevõtlusalaste suhtumiste, hoiakute ja püüdlustega seotud indikaatorid;
- varase faasi ettevõtluse kasvu ja innovatsiooniga seotud indikaatorid.

Osa ettevõtlusaktiivsust iseloomustavatest indikaatoritest on seotud peatükis 1.3 kirjeldatud ettevõtlusprotsessiga: vastsed ettevõtjad (9,5%²), uusettevõtjad (5,1%), varase faasi ettevõtjad ehk TEA (14,3%) ja väljakujunenud ettevõtjad (7,2%). (Key indicators 2013: 1; Estonia key indicators 2013) Lisaks võib siinkohal välja tuua veel ka viimase aasta jooksul ärist väljunud ettevõtjate näitaja (juhul kui ettevõtte ei jätkanud tegevust; 2,5%), mis küll antud juhul ei kuulu võtmeindikaatorite hulka, kuid pakub siiski teatavat huvi, sest on seotud ettevõtlusprotsessiga (Arro *et al.* 2013: 7).

On oluline märkida, et TEA indeks ei ole majanduse arenguga lineaarses seoses (Acs 2007: 97-107). Seetõttu on TEA otsesel kasutamisel riigi ettevõtluskäitumise üldise näitajana omad piirid, seda ei tohiks kasutada riikide ettevõtlustaseme pingerea alusena. GEM-i uurimismudeli alusel ei saa väita, et kõrgem TEA tase on alati parem. Näiteks võib madalama arengutasemega ressursipõhistes majandustes TEA määra kahanemine olla hea märk vajadusest ajendatud ettevõtluse määra langemisest. TEA määra kasvu võib aga esile kutsuda üldine majanduse kasvutsükel ja turuvõimaluste avarumine. (Amorós *et al.* 2013: 129; Arro *et al.* 2013: 12-14) Võib öelda, et eelnev kehtib ka teiste ettevõtlusaktiivsust protsessipõhiselt iseloomustavate näitajate kohta (Arro *et al.* 2013: 18), välja arvatud ettevõtlusega lõpetanud ettevõtjate puhul. Varasemates GEM-i uuringutes leitud, et ärist väljumise määr väheneb majandusarengu taseme kasvades, sest kui ettevõtluse varastes faasides on rohkesti ettevõtjaid, on paratamatult ka suur ärist väljunute osakaal (Arro *et al.* 2013: 23). Eelneva põhjal võib väita, et ettevõtluse ning ettevõtlusaktiivsuse hindamisel ja seostamisel majanduskasvuga ei piisa ainult

² Siin ja edaspidi: kõik GEM-i indikaatorid kehtivad täiskasvanud elanikkonna kohta vanuses 18-64, kui ei ole öeldud teisiti.

lihtsatest kvantiteeti iseloomustavatest näitajatest nagu ettevõtjate arv või osakaal, vaid on oluline käsitleda erinevaid ettevõtlusega seotud aspekte spetsiifilisemalt.

GEM-i ettevõtlusaktiivsust iseloomustavate võtmeindikaatorite hulka kuuluvadki lisaks protsessipõhiste indikaatoritele ka mitmed varase faasi ettevõtlust kirjeldavad näitajad. Sarnased muutujad eksisteerivad ka väljakujunenud ettevõtjate kohta, samuti saab neid leida ka teiste ettevõtluse etappide puhul, kuid GEM keskendub peamiselt varase faasi ettevõtlusele, mis kajastub ka võtmeindikaatorites. Nagu tabelist 1.2 võib näha, eristab GEM erinevaid ajendeid/motiive ettevõtete asutamisel. Eristatakse vajadustest ja võimalustest ajendatud ettevõtlust. Vajadusest ajendatud ettevõtlus moodustab suure osa arengumaade ettevõtlusest, samas kui arenenud riikides ja regioonides on selle osakaal väiksem, ning võimaluspõhise ettevõtluse osakaal, vastupidiselt, suurem. (Desai 2009: 4; Amorós *et al.* 2013: 130)

Tabel 1.2. Ettevõtlusaktiivsust iseloomustavad GEM-i võtmeindikaatorid ning Eesti vastavate näitajate väärtused aastal 2012.

Indikaator	Kirjeldus	Eesti (%)
Varase faasi ettevõtjad naiste seas	% naistest vanuses 18-64, kes on tärkavad- ja/või uusettevõtjad	9,7
Varase faasi ettevõtjad meeste seas	% meestest vanuses 18-64, kes on tärkavad- ja/või uusettevõtjad	19,1
Arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus	% TEA-st, kes 1) peavad enda ettevõtlusega tegelemise põhjuseks äri võimaluste ära kasutamist, mitte seda, et ei olnud paremaid töövalikuid, 2) peavad selle äri võimaluse kasutamise kõige olulisemaks motiiviks suuremat sõltumatust ja isikliku sissetuleku suurendamist.	49,1
Vajaduspõhine varase faasi ettevõtlus	% TEA'st, kes peavad enda ettevõtlusega tegelemise põhjuseks seda, et neil ei olnud muid töövalikuid (töölaliste alternatiivide puudus)	18,2

Allikas: (Key indicators 2013: 1; Estonia key indicators 2013).

Ettevõtluse definitsiooni põhjal (vt. pt. 1.1) võib öelda, et GEM-i vajadusest ajendatud ettevõtlus on suure tõenäosusega sagedamini pigem tavapärane äritegevus. Poschke (2010) kinnitab seda väidet ja toob ka välja vajadusest ajendatud ettevõtluse mõningad eripärad, mida on siiski võimalik poliitika kujundamisel arvestada: ettevõtte on väike (vähe töötajaid või pole neid üldse) ja tagasihoidlike kasvuplaanidega, kuid sellest hoolimata jäävad need ettevõtted turule pikaks ajaks - selles osas ei erine vajadusest

ajendatud ettevõtlus võimalustepõhisest ettevõtlusest. Vajadusest ajendatud ettevõtlust esineb vähem kõrge haridustasemega inimeste seas, Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsiooni (OECD- *Organization for Economic Cooperation and Development*) riikides vähem ka naiste seas. (Poschke 2010: 4)

Üldiselt võib täheldada naiste väiksemat osakaalu ettevõtjate hulgas. Sarnane olukord valitseb ka enamikus teistes Euroopa riikides, kus nii ajalooliselt kui ka praegu on naiste ettevõtlusalane aktiivsus olnud meeste omast oluliselt madalam. Samal ajal on GEM-i viimaste aastate uuringute tulemustest näha, et sooline erinevus ettevõtlusaktiivsuses on mitmetes riikides hakanud vähehaaval vähenema ning mõnedes Euroopa riikides ollakse tasakaalu lähedal (nt. Šveitsis, kus varase faasi ettevõtjate hulgas on 1,2 meesettevõtjat 1 naise kohta). (Arro *et al.* 2013: 29; Xavier *et al.* 2013: 8)

Minnes tagasi võtmeindikaatorite väljatoomise juurde, siis ettevõtlusaktiivsust iseloomustavate võtmeindikaatorite hulka kuulub lisaks eelnevalt kirjeldatud indikaatoritele ka mitteformaalsete investorite osakaal (Eestis 8,7%), mis näitab osakaalu elanikkonnast vanuses 18-64, kes on viimase kolme aasta jooksul toetanud rahaliselt kellegi teise poolt algatatud uut ettevõtet (Key indicators 2013: 2; Estonia key indicators 2013). Mitteformaalseid investoreid võib käsitleda ka kui äriingleid ja mitteformaalseid riskikapitaliste. On leitud, et riikides, kus on kõrge SKP *per capita* ja/või madalam tulumaksumäär, on rohkem mitteformaalseid investoreid. Ka ülikooli tasemel omandatud ettevõtlusalase hariduse osakaal riigis on mitteformaalsete investorite osakaaluga positiivselt seotud. (Szerb *et al.* 2007: 280-283) Lisaks eelnevale on leitud positiivne seos riskikapitali ja ettevõtlusaktiivsuse (siinkohal määratletud patentide ja ettevõtjate arvu kaudu) vahel, mööndusega, et see seos võib olla samaaegselt ka vastupidine, st suurem ettevõtlusaktiivsus mingis piirkonnas tõmbab ligi rohkem riskikapitaliste (Kreft & Sobel 2005: 597-603).

USA-s on leitud, et mitteformaalsete investorite (sõbrad, sugulased, tuttavad) rahaline panus uute ettevõtete alustamisse on viis korda suurem ametlike riskikapitalifondide panusest, samamoodi on toetust saavate ettevõtete koguarv 30 kuni 40 korda suurem. Sageli on mitteformaalsed investorid samaaegselt ka ise ettevõtjad. Riskikapitali tähtsus uute alustavate ettevõtete toetamisel ei ole ligilähedaseltki nii oluline, kui mitteformaalsete investorite panus üleüldisesse ettevõtluse rahastamisse. (Bygrave &

Reynolds 2004: 37-39) Investorite tegevus ei ole sealjuures vaid ettevõtluspüüdluste väljendumisvorm, aga ka tõend ettevõtlusvõrgustikku kuulumisest. Kui inimesed panustavad investoritena ettevõtlusesse, on nad mingil määral kaasatud ka ettevõtte loomise või arendamise protsessi ning nad saavad sealt olulisi ettevõtlusalaseid kogemusi ja teadmisi. (Justo *et al.* 2008: 610) Seega iseloomustab mitteformaalsete investorite osakaal hästi riigi elanikkonna ettevõtlusaktiivsust ja ka ettevõtlusalaseid teadmisi.

Tabel 1.3. Ettevõtlusalaste suhtumiste, hoiakute ja püüdlustega seotud GEM-i võtmeindikaatorid ning Eesti vastavate näitajate väärtused aastal 2012.

Indikaator	Kirjeldus	Eesti (%)
Alustavate ettevõtjate teadmine	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes teavad isiklikult kedagi, kes on viimase 2 aasta jooksul ettevõttega alustanud	37,5
Heade ettevõtlusvõimaluste tajumine	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes arvavad, et nende piirkonnas on järgneva 6 kuu jooksul head võimalused ettevõttega alustamiseks	45,2
Heade ettevõtlusalaste oskuste tajumine	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes arvavad, et neil on olemas teadmised, oskused ja kogemused, mida on vaja, et uue ettevõttega alustada	43,2
Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes tajuvad oma piirkonnas küll häid ettevõtlusvõimalusi, kuid kes hoiduksid ettevõttega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda	34,0
Ettevõtlus kui soovitud karjäärivalik	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes arvavad, et Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks	54,8
Edukate ettevõtjate kõrge staatus	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes arvavad, et need, kes on uue ettevõttega alustamisel edukad, on Eestis kõrge staatusega ja au sees	62,5
Kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele	% elanikkonnast vanuses 18-64, kes näevad Eestis tihti ajakirjanduses lugusid edukatest uutest ettevõtetest	41,5
Potentsiaalsed ettevõtjad	% elanikkonnast vanuses 18-64 (millest on välja arvatud kõik ettevõtjad), kes kavatsevad järgneva 3 aasta jooksul üksinda või koos kaaslastega alustada uue ettevõttega, sealhulgas mistahes tegevusega FIE-na	20,1

Allikas: (Key indicators 2013: 2; Estonia key indicators 2013).

GEM-i üks peamisi eripärasid seisneb selles, et GEM on üks esimesi uuringuid maailmas, mis hakkas käsitlema ettevõtlusalaseid hoiakud, hinnanguid ja kavatsusi. Kogutakse inimeste hinnanguid oma tutvusringkonna suhtumiste kohta võimaluste ärakasutamisse, edukusse, ebaõnnestumistesse ja ettevõtlusesse. (Arro *et al.* 2013: 14;

Xavier *et al.* 2013: 18) Ettevõtlusalaste suhtumiste, hoiakute ja püüdlustega seotud GEM-i võtmeindikaatorid on toodud tabelis 1.3.

Tabelis 1.3 toodud indikaator, alustavate ettevõtjate teadmine, on üks kõige ilmselgemate seostega teguritest inimese tutvumisel ettevõtlusega ning tema kalduvusel hakata ettevõtjaks. Analüüsides ettevõtlusalaseid võimalusi ja ettevõtluseks vajalikke ressursse, on inimesed mõjutatud erinevatest sotsiaalsetest nõ agentidest, kes neid motiveerivad ja ettevõtte alustamisel aitavad. (Justo *et al.* 2008: 610)

Oma piirkonnas heade ärivõimaluste tajumine haakub aga ettevõtluse geograafia käsitlusega, mille kohaselt uued sama tööstusharu ettevõtted tekivad sinna, kus on juba olemasolevaid ettevõtteid (nn. aglomeratsiooniefekt). Seda peamiselt seetõttu, et inimeste sotsiaalne võrgustik on kontsentreeritud piirkonda, kus nad elavad ja töötavad, ning olemasolevad ettevõtted pakuvad uute ettevõtete alustamiseks vajalikke ressursse, nagu vaikivad ehk mittekodifitseeritud teadmised (*tacit knowledge*) ja kvalifitseeritud tööjõud. Mida rohkem üksikisikuid on sotsiaalsetes suhtlusringkondades, mis on ettevõtlikud ja ettevõtluse suhtes positiivselt meelestatud, seda rohkem häid ärivõimalusi nad näevad. (Justo *et al.* 2008: 611)

Kajastades GEM-i võtmeindikaatorina hirmu ettevõtluses läbikukkumise ees (vt. tabel 1.3), siis on oluline vahet teha, kas vastav osakaal on arvutatud kogu elanikkonna põhjal (sellisel juhul on Eesti tulemus 44,3%), nagu seda on tehtud 2013. aastal ilmunud GEM Eesti raportis, või siis nende põhjal, kes tajuvad oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi (Arro *et al.* 2013: 7). GEM-i võtmeindikaatoriks loetakse antud juhul viimast varianti, ehk osakaal näitab, mitu % nendest, kes tajuvad oma piirkonnas häid ärivõimalusi, kardavad samaaegselt ettevõtlusega tegelema hakates läbi kukkuda (Estonia key indicators 2013).

Ettevõtluse kui soovitud karjäärivaliku, edukate ettevõtjate kõrge staatuse ja kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele indikaatorid iseloomustavad ettevõtluskultuuri, ehk siis seda inimeste tajutud sotsiaalseid hoiakuid. Loogilised seosed on siinkohal näiteks sellised, et kui ettevõtlust peetakse inimeste arvates ihaldusväärseks karjäärivalikus, siis seda suurema tõenäosusega hakatakse ka ettevõtlusega tegelema. (Reynolds *et al.* 2005: 214) Ettevõtlusalaste oskuste tajumist ning ettevõtluskultuuri arengut soodustavad

poliitikad on peamiselt seotud ettevõtlusalase õppe käsitlemisega, sealhulgas süsteemse ettevõtlusalase teadmuse edastamise ja ühiskondlike hoiakute kujundamisega. (Helping to ... 2004: 5-7)

Peamised inimeste hoiakute ja suhtumiste hindamisega seotud piirangud seisnevad nende hinnangute subjektiivsuses, sest uuringu respondendid asetatakse neid küsitledes olukorda, kus nad peavad võtma millegi suhtes seisukoha, kuigi sageli nad ei oma kindlat seisukohta. Lisaks on erinevad uuringud ja eksperimendid näidanud, et inimeste arvamus oma hoiakutest ei lange alati kokku nende tegeliku suhtumise ja käitumisega teatud olukordades. (Bertrand & Mullainathan 2001: 68) Seega on oluline tabelis 1.3 olevate indikaatorite puhul silmas pidada, et need tõenäoliselt ei mõõda vastanute kindlaid hoiakuid, vaid pigem nende arvamust oma hoiakutest.

Viimaste võtmeindikaatorite grupina eristab GEM järgnevaid ettevõtluse liike lähtuvalt nende ambitsioonikusest ehk püüdlustest (Xavier *et al.* 2013: 15; vt. tabel 1.4):

- 1) kõrgete kasvootustega ettevõtlus,
- 2) uuenduslik ehk innovaatiline ettevõtlus,
- 3) rahvusvahelise orientatsiooniga ettevõtlus.

Need püüdlused võivad ettevõtjatel esineda koos, aga ka eraldi: näiteks leidub ettevõtjaid, kes vaatamata uuenduslikule tootele või teenusele ei plaani olulisel määral kasvada.

Tabel 1.4. Püüdlustega seotud GEM-i võtmeindikaatorid ning Eesti vastavate näitajate väärtused aastal 2012.

Indikaator	Kirjeldus	Eesti (%)
Tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	% TEA-st, kes väidavad, et vähemalt 25% nende klientidest asub väljaspool Eestit	30,2
Uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjad	% TEA-st, kes väidavad, et nende toode või teenus on uus vähemalt mõningate klientide jaoks	50,8
Kasvuorientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	% TEA-st, kes plaanivad viie aasta jooksul palgata vähemalt viis töötajat	38,0

Allikas: (Key indicators 2013: 2; Estonia key indicators 2013).

Tabelis 1.4. on rahvusvaheline orientatsioon seotud ekspordibaasi teooriaga ning uuenduslik toode või teenus viitab ettevõtja innovaatilisusele. Piiranguna võib nende

näitajate puhul välja tuua, et kuigi GEM on teinud tavapärase äritegevuse ja ettevõtluse eristamisel mõningaid edusamme, võib eksportivate, innovaatiliste ja kasvuettevõtjate arv siinkohal sisaldada ka lihtsalt optimistlikke ärimehi, kelle tulevikuootused või hetkeseisukohad pole kooskõlas ettevõtte tegeliku olemusega. (Kukoc & Regan 2008: 22) Samas leidub uuringuid, mis seostavad GEM-i püüdlustega seotud näitajad majanduse üldise arenguga.

Näiteks on GEM-i andmete põhjal tõestatud kasvuettevõtluse mõju riigi majanduskasvule. Aastal 2007 viidi GEM ainetel läbi makrotasandi andmete analüüs kasvuambitsioonidega ettevõtetetele suunatud avaliku sektori poliitika kohta, muuhulgas uurides, kas ambitsioonikate ettevõtjate arv on majanduskasvu seisukohalt määravamaks teguriks kui ettevõtlusaktiivsus üldiselt. Analüüsis kasutati TEA indeksi, TEA kõrge kasvuorientatsiooni näitajat (+20 töötajat viie aasta pärast) ja TEA keskmise kasvuorientatsiooni näitajat (+6 töötajat viie aasta pärast). (Stam *et al.* 2007: 10)

Selgus, et rikkamate riikide (innovatsioonipõhise majanduse) puhul on ettevõtlusaktiivsusel oluline mõju majanduskasvule, vaesemate riikide puhul mitte. Kasvuambitsioonidega ettevõtjate osakaal on samas kontekstis aga märksa olulisem. Leiti, et kõige rohkem oli seotud majanduskasvuga TEA kõrge kasvuorientatsiooni näitaja, sellest järgmisena TEA keskmise kasvuorientatsiooni näitaja ning kõige vähem TEA indeks ise. (Stam *et al.* 2007: 18)

Teine huvipakkuv tulemus mainitud uuringus oli, et kõrge kasvuorientatsiooniga ettevõtjate osakaal oli eriti oluline just siirdemajandusega riikide puhul, kus ettevõtluskeskkond on dünaamilisem, eksisteerib palju ettevõtlusvõimalusi varem riigi poolt domineeritud sektorites ja on suur hulk kvalifitseeritud potentsiaalseid ettevõtjaid (eriti Ida-Euroopa riikides), kes ei seisa silmitsi suurtes avalikes või eraorganisatsioonides töötamise alternatiivkuludega. (Stam *et al.* 2007: 18) Seega, rääkides siirdemajandusriikidest ehk üleminekuriikidest nagu Eesti, siis võib öelda, et kasvuettevõtted (eriti just TEA kõrge kasvuorientatsiooni näitaja puhul) panustavad olulisel määral majanduskasvu.

Peamiselt just innovatsioonipõhise majandusega riikides on tähtis ka TEA keskmise kasvuorientatsiooni näitaja, mis võib viidata nende riikide küpsemale majanduse

harulisele struktuurile, kus on rohkem ruumi täiendavale innovatsioonile ja keskmisele töötajate arvu kasvule, võrreldes näiteks siirdemajandusriikidega, mis pakuvad ettevõtetele pigem dünaamilisemaid kõrge kasvu võimalusi. Innovatsioonipõhise majandusega riikide puhul oleks seega majanduskasvu silmas pidades otstarbekam keskenduda mõõdukamat kasvu (antud juhul seda GEM-i kasvuootuse võtmeindikaator iseloomustabki) taotlevatele ettevõtetele ning ettevõtlusaktiivsuse suurendamisele üldiselt. (Stam *et al.* 2007: 18-19)

Käesolevas alapeatükis tõi autor välja GEM-i võtmeindikaatorid ja nende lühikese iseloomustuse, sealhulgas Eesti näitajate väärtused aastal 2012, mida on eelmainitud ettevõtluspoliitika strategiadokumendis võimalik käsitleda indikaatorite baastasemenä. Töö empiirilises osas vaatlebki autor Eesti ettevõtluse kasvustrateegiasse indikaatorite otsimisel esimesena just GEM-i võtmeindikaatoreid, seda peamiselt nende üldtunnustatuse ja uurituse taseme tõttu. Kõrvutades GEM-i võtmeindikaatorid ja ettevõtluspoliitika üldsuunad, võib näha, et GEM mõõdab nii ettevõtlusaktiivsust, rahvusvahelist orientatsiooni, kasvuootusi, ettevõtluskultuuri ja ka muid ettevõtluspoliitikaga seotud fenomene. See viitab võimalusele kasutada GEM-i indikaatoreid edukalt ettevõtluspoliitika strateegilises indikatsioonis; nagu ka asjaolu, et GEM-i võtmeindikaatorid on üldjoontes seostatavad majanduse arengu või teiste ettevõtluse indikaatoritega.

2. EESTI ETTEVÕTLUSPOLIITIKA STRATEEGILISE INDIKATSIOONI ANALÜÜS JA TÄIUSTAMINE

2.1. Analüüsiks vajalikud lähteandmed ja metoodika

Käesolevas alapeatükis antakse ülevaade analüüsi aluseks olevast poliitikadokumendist ehk Eesti ettevõtluse kasvustrateegiast 2020, sealhulgas kirjeldatakse strateegia ülesehitust ja eesmäärke. Seejärel kirjeldatakse GEM-i andmebaase, kust pärinevad näitajad, mida hakatakse mainitud strateegia indikaatorite süsteemi sobitama. Lõpuks kujundatakse mudel, mille alusel saab analüüsida nende indikaatorite sobivust poliitikastrateegiasse, ning kombineeritakse seda meetoditega, mis võimaldavad indikaatoreid kümnepallisüsteemis hinnata ning nende vahel valikuid teha. Sealjuures tuuakse välja ka analüüsi läbiviimisse kaasatud eksperdid ning organisatsioonid, mida nad esindavad.

Ettevõtluspoliitika abil kujundatakse ettevõtluskeskkonda, seda peamiselt riigipoolsete ettevõtluse toetusprogrammide ning arendustegevuste kaudu. Ettevõtluspoliitikal on seoseid teistegi arengukavadega. Olulisemateks valdkondadeks, kus koostöö ja seosed teiste ministriumidega on ettevõtluse arendamise seisukohalt kriitilise tähtsusega, on õiguskeskkonna arendamine, regionaalsete arenguerisuste vähendamine ning konkurentsivõimeliseks ettevõtluseks vajalike tingimuste loomine regioonides, ettevõtluse vajadustele vastava inimressursi arendamine ning Eesti ettevõtete rahvusvahelistumise toetamine. (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 4, 21)

Aastaga 2013 kehtiv arengukava lõppeb ning kehtima hakkab seniseid innovatsiooni- ja ettevõtluse arengukavasid ühendav Eesti Ettevõtluse kasvustrateegia aastateks 2014-2020. (Arengukava ... 2013: 1) Ettevõtluspoliitikas käesoleval hetkel kasutatavate indikaatorite iseloomustamiseks kirjeldatakse erinevaid ettevõtluse kasvustrateegias väljatoodud aspekte. Peamise algallikana kasutatakse siinkohal Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 tööversiooni (seisuga 12.03.2013.), mis on dokument, millel

analüüs põhineb. Autori hinnangul tasuks uurida, kuivõrd saaks seda GEM-i näitajate abil täiustada.

Loodava ettevõtluse kasvustrateegia koostamise üldiseks eesmärgiks on aidata kaasa konkurentsivõime kava „Eesti 2020“ katuseesmärkide täitmisele, suurendamaks nii tootlikkust kui tööhõivet. Selleks on vajalik ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika käsitlemine ühes strateegilises raamistikus, nagu paljudes teistes riikides juba tehakse, tagamaks seni strateegilise planeerimise tasandil eraldi seisnud poliitikate sidusus ja seeläbi suurem tulemuslikkus. Innovatsiooni ja ettevõtlusstrateegia koosneb kuuest komponendist: visioon, eesmärgid, fookused, tegevussuunad, sihtrühmad, juhtimine. (Eesti ettevõtluse ... 2013: 1)

Sihtrühmad ja juhtimine jäävad käesolevas töös vaatluse alt välja, kuid siinkohal on oluline mainida, et kasvustrateegia eesmärkidest tulenevate tegevuste rahastamise allikad on riigieelarve, Euroopa Liidu struktuurivahendid ning Sihtasutuse KredEx omavahendid. (Eesti ettevõtluse ... koostamise ettepanek 2012: 6)

Visiooniga seotud peamine eesmärk on järgmine: innovaatiline Eesti Majandus on aastaks 2020 oluliselt kasvatanud Eesti elanike heaolu, parandanud Eesti lõimumist rahvusvahelise majandusega ning ettevõtete konkurentsivõimet. (Eesti ettevõtluse ... 2013: 2) Innovatsiooni- ja ettevõtlusstrateegia eesmärkide seadmisel lähtutakse kõigepealt konkurentsivõime kavas „Eesti 2020“ seatud kahest katuseesmärgist (Eesti ettevõtluse ... 2013: 3):

1. tõsta tootlikkust töötaja kohta Euroopa Liidu keskmisega võrreldes 80%-ni;
2. tõsta tööhõive määra vanusegrupis 20-64 76% tasemeni.

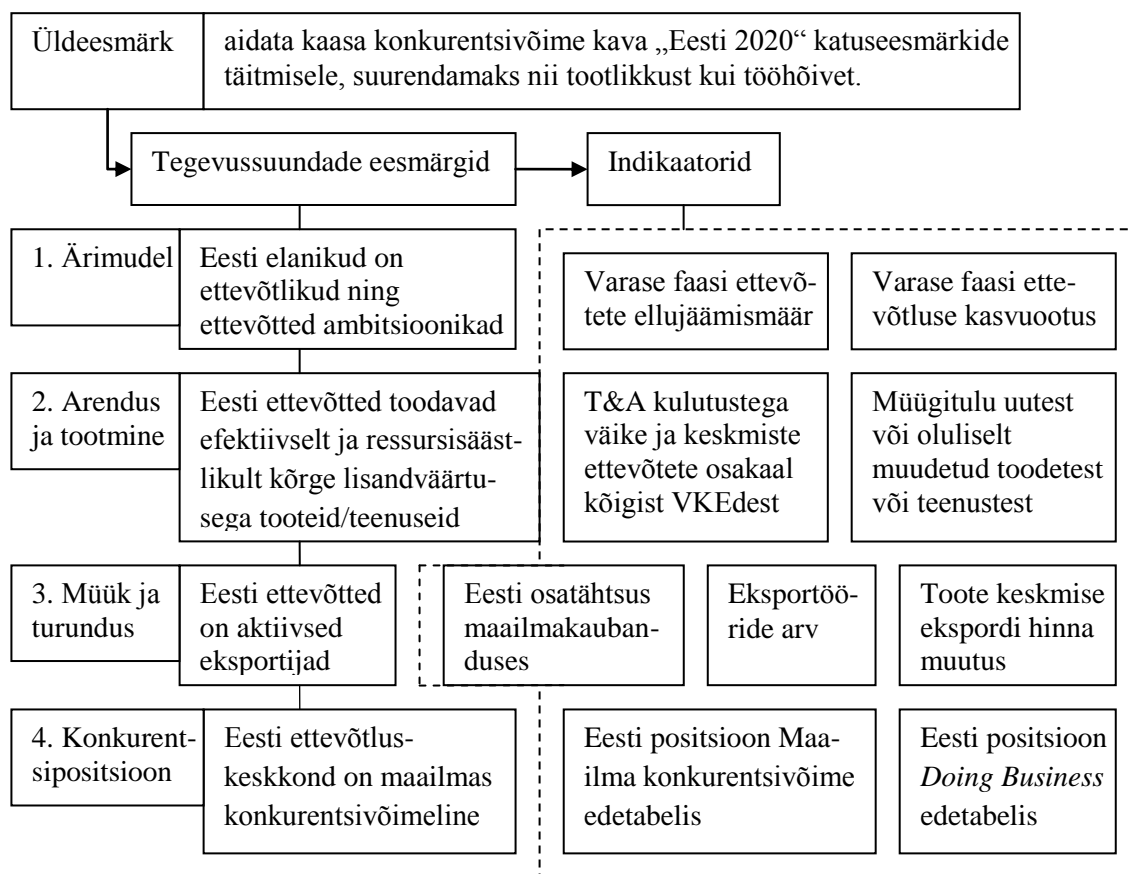
Neid indikaatoreid antud töös pikemalt ei analüüsita, sest tegemist on juba paikapandud kõrgema tasandi strateegiliste eesmärkidega.

Fookusi käsitleva strateegia komponendi alla käivad kasvuvaldkonnad, milleks on suuremat lisandväärtust loovad tegevusalad (nutikas spetsialiseerumine e. *smart specialisation*), kuid neid käesolevas töös ei käsitleta, kuivõrd suure tõenäosusega pole võimalik vastavaid valdkondi siduda GEM-i näitajatega. Samuti keskendub nutikas spetsialiseerumine pigem konkreetsetele innovatsiooni toetavatele tegevustele (Nutika spetsialiseerumise ... 2013).

Strateegia tegevussuundade osa aga kirjeldab nn “horisontaalseid” tegevusi, mis on suunatud suuremale ettevõtete ringile kui piiratud sihtrühmadega kasvuvaldkonnad. Katmaks ettevõtte tegutsemise erinevaid aspekte, on tegevussuundade kujundamisel aluseks võetud ettevõtte äriplaani loogika (Eesti ettevõtluse ... 2013: 5):

- ärimudel,
- arendustegevus ja tootmine,
- müük ja turundus ning
- konkurentsipositsioon.

Selline lähenemine võimaldab paremini adresseerida ettevõtte elutsükli erinevaid etappe ja nende spetsiifilistele väljakutsetele paremini vastata (Eesti ettevõtluse ... 2013: 5).



Joonis 2.1. Strateegia üldeesmärgid, tegevussuundade eesmärgid, indikaatorid ning nendevahelised seosed (autori koostatud Eesti ettevõtluse ... 2013: 1-14 põhjal).

Joonisel 2.1 on toodud kokkuvõtlikult välja Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 eesmärgid, tegevussuunad, indikaatorid ning nendevahelised seosed, mis annavad ülevaate käesoleva töö empiirilises osas analüüsitavast ettevõtluspoliitika eesmärkide ja

indikaatorite süsteemist, mille konteksti sobitatakse ka GEM-i näitajad, käsitledes eesmärkidena tegevussuundade eesmärgi ja indikaatoritena neile eesmärkidele vastavaid näitajaid.

Indikaatorite analüüsi läbiviimiseks kasutatakse mitmeid GEM-i andmebaase:

1. täiskasvanud elanikkonna küsitlus (edaspidi TEK, inglise keeles APS),
2. riikidevaheline TEK,
3. rahvuslik ekspertküsitlus (edaspidi EK, inglise keeles NES - *GEM National Experts' Survey*).

Samuti kasutatakse töös abistavate materjalidena järgmisi GEM-i dokumente:

1. TEK-i muutujate kirjeldus (*individual level variable description*),
2. riikidevahelise TEK-i muutujate kirjeldus (*national level variable description*),
3. täiskasvanud elanikkonna küsitluse ankeet.

GEM'i metoodika järgi uuritakse TEK raames igas riigis vähemalt 2000 täiskasvanu ettevõtlust puudutavaid hoiakuid ja nende endi tegevust ja püüdlusi ettevõtluse alal. Andmeid kogutakse nii nende kohta, kes oma ettevõtte ametlikult registreerivad, kui nende kohta, kes seda ei tee. Eesti 2012. a TEK-i küsitluses osales kokku 2004 küsitletut, sealhulgas (Arro *et al.* 2013: 12):

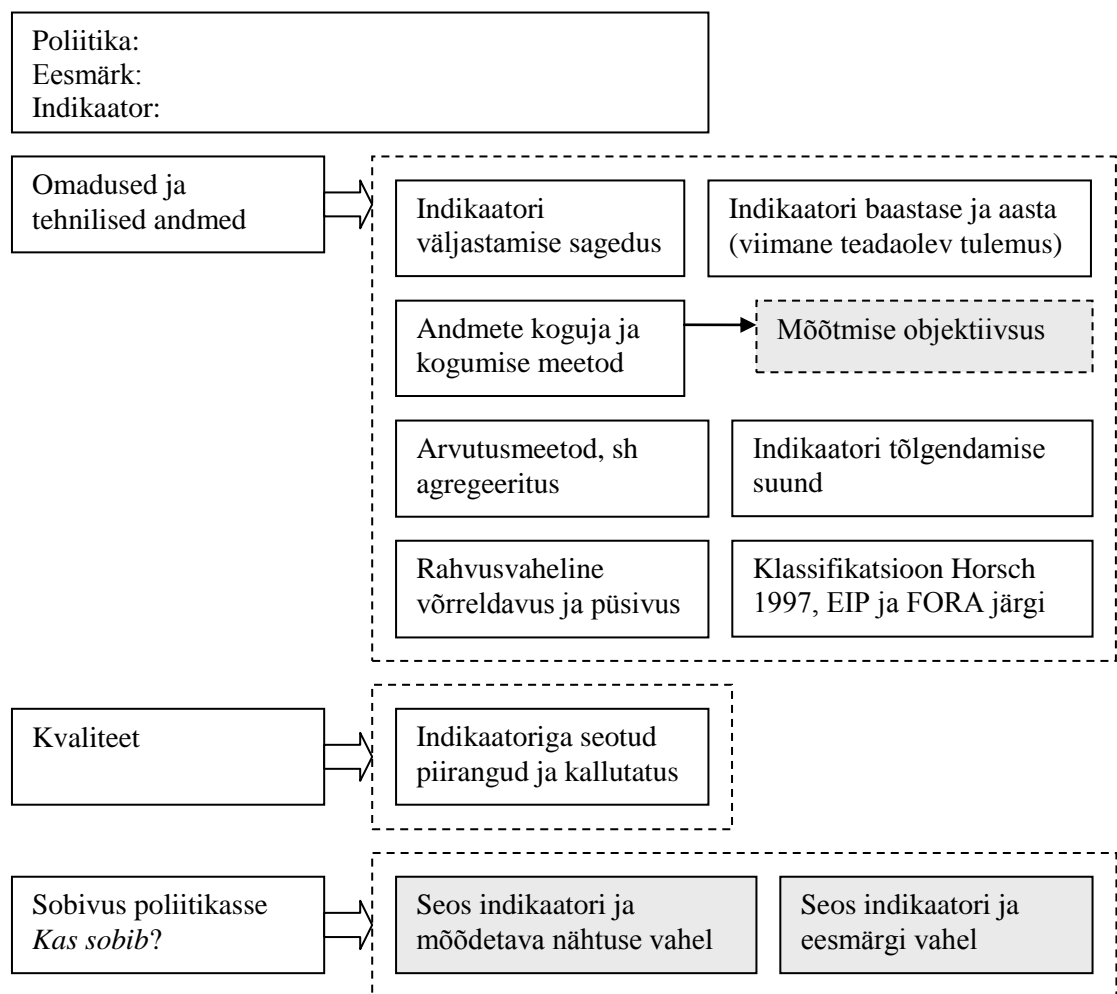
- mehi 48% ja naisi 52%;
- ettevõtjaid 22,5%, keskmise vanusega 38 a;
- kellest omakorda tähtsavaid ja uusettevõtjaid (TEA) 53% (koguvalimist 12%);
- eestlasi 74% ja mitte-eestlasi 26%.

Kõik GEM-i TEK andmed on kaalutud nii, et valimis vastaks jaotus üldisele riigi elanikkonna jaotusele soo ja vanusegrupi järgi. (Bosma *et al.* 2012: 54)

Riikidevaheline TEK on GEM-i andmetiimi poolt eri riikides läbiviidud TEK-ide baasil koostatud üldistatud andmebaas, mis sisaldab kõikide uuringus osalenud riikide andmeid (sh. võtmenäitajate kohta) ja seeläbi võimaldab näitajaid rahvusvaheliselt võrrelda. Aastal 2012 osales uuringus 68 riiki. Ekspertküsitlus (EK) aga on kvalitatiivne vahend, mis võimaldab subjektiivset ülevaadet riigi ettevõtluse raamtingimustest (Bosma *et al.* 2012: 19). Eesti 2012. aasta EK küsitluses osales kokku 41 eksperti 9

valdkonnast (igast 4; hariduses ja T&A valdkonnas 5 ning finantseerimises 7), kellest igauks vastas 20 teema vahel jagunenud 136 väitele. (Arro *et al.* 2013: 12)

Analüüsi läbiviimiseks on autor konstrueerinud eelnevate teoreetiliste käsitluste põhjal mudeli, mille abil on võimalik hinnata indikaatori sobivust poliitikasse (vt. joonis 2.2). Selle abil on võimalik indikaatorit antud poliitika kontekstis analüüsida ning vaadata, kas ja mil määral oleks võimalik ühte või teist näitajat Eesti ettevõtluspoliitika mõõtmisel kasutada.



Joonis 2.2. Mudel indikaatori poliitikasse sobivuse hindamiseks (autori koostatud Delorme & Chatelain 2011: 1, 29; Horsch 1997; Hoffmann *et al.* 2006: 10-11; Kaufmann & Kraay 2007: 7-9; Potter 2011 põhjal). Märkus: hall värviga on tähistatud lahtrid, mille sobivust on võimalik kümnepallisüsteemis hinnata.

Mudeli (vt. joonis 2.2) puhul on oluline silmas pidada, et kui kujundada ettevõtluspoliitikat vastavalt indikaatoritele, nagu tavaliselt tehakse, on analüüsi suund järgmine: esimesena analüüsitakse indikaatorit olemuslikust küljest (kas sobib) seejärel tehnilisest (k.a. kvaliteet) ning siis vaadatakse, kas on võimalik selle põhjal teha poliitilisi ettepanekuid ja luua eesmärgid. Et käesolev töö asetab indikaatorid poliitika konteksti, mitte vastupidi, siis ei seata kahtluse alla strateegia eesmärgid, vaid lähtutakse nendest indikaatorite valikul.

Empiirilise analüüsi ülesehitus peatükkide lõikes on järgmine. Esialgu kirjeldatakse ja analüüsitakse strateegia indikaatoreid, tuues mudeli järgi (mis jagatakse kaheks tabeliks) välja indikaatori omadused ja tehnilised andmed (1. tabel), seejärel vaadeldakse peamisi indikaatoritega seotud piiranguid (kvaliteeti), pärast mida tuuakse välja seosed indikaatorite, nendega seotud nähtuste ja eesmärkide vahel (2. tabel). Siis hindab autor töösse kaasatud spetsialistide (vt. tabel 2.1) abiga iga indikaatori sobivuse määra (*goodness of fit*) võimalikult objektiivsetel alustel kümnepallisüsteemis, kus 1 on kõige halvem ja 10 kõige parem hinnang (vt. tabel 2.2). Sobivate GEM-i näitajate valiku puhul algab otsustusprotsess sellega, et töö autor valib andmebaasist välja strateegia tegevussuundade eesmärkidega kõige paremini sobituvad indikaatorid, eelistades võimalusel võtmeindikaatoritena määratletud näitajaid. Seejärel on näitajate analüüsimisel võimalik jälgida samasugust ülesehitust, nagu ka strateegias juba olemasolevate näitajate puhul.

Tabel 2.1. Töö empiirilises osas indikaatorite hindamisse kaasatud spetsialistid.

Spetsialist	Organisatsioon	Osakond või direktoraat
Kristi Kiitsak	Euroopa Komisjon	Majanduse ja rahanduse peadirektoraat (ECFIN) ³
Karel Lember	Majandus- ja Kommunikatsiooni-ministeerium	majandusarengu osakond, majandusanalüüsi talitus
Jaanus Salum	SA Põlvamaa Arenduskeskus	-

Allikas: (autori koostatud).

Võimalikult objektiivsete ja asjakohaste hinnangute saamiseks viivad indikaatorite analüüsi läbi lisaks käesoleva töö autorile veel kolm spetsialisti. Nagu võib näha tabelist 2.1, on spetsialistid valitud eesmärgiga hõlmata erinevate ettevõtluspoliitika tasanditega

³ DG ECFIN - *The Directorate-General for Economic and Financial Affairs*

(Euroopa Liidu, riiklik ja kohaliku omavalitsuse tasand) seotud organisatsiooni. Ühe indikaatori kohta käivatest sobivuse määra punktihinnangutest leiab autor aritmeetilise keskmise, mis avaldub töös lõpliku skoorina. Iga indikaatori kohta tuuakse välja ka hinnangute standardhälve, et näidata, kui palju üksikud punkthinnangud erinevad keskmisest.

Abivahend indikaatorite sobivuse määra hindamiseks tuleneb joonisel 2.2 kujutatud mudelist ja täidab kahte eesmärki. Esiteks peab see suunama mõõdikute selektsiooni, tähtsustades nende kõige olulisemaid omadusi, mis aitavad otsustusprotsessi suunata mõõdiku nõ üldise sobivuse suunas. Sõltumata indikaatori kasutusvaldkonnast või iseloomust peab see vastama teatud tingimustele, kus selle vastavuse hinnang antakse skooriga vahemikus 1-10. Teiseks peab see võimaldama alternatiivsete näitajate võrdlust, selekteerimaks suhteliselt parimat. (Masso *et al.* 2013: 2) Käesolevat abivahendit on selle autorite poolt kasutatud metodoloogia ühe osana Eesti innovatsiooni- ja teaduspoliitika teaduse-arendustegevuse ja innovatsiooni (TAI) indikaatorite analüüsimisel.

Tabel 2.2. Indikaatori sobivuse määra kümnepallisüsteemis hindamine mõõtmise subjektiivsuse, nähtuse ja eesmärkidega seostatuse põhjal.

Sobivuse skoor	Mõõtmine (objektiivne/subjektiivne)	Seos nähtusega (otsene/kaudne)	Seos eesmärgiga (otsene/kaudne, põhjuslikkus)
9-10	objektiivne	otsene	otsene, selgelt põhjuslik
7-8	objektiivne	otsene	otsene, põhjuslikkus läbi mingi täiendava ahela, millega kaasneb täiendav määramatus
5-6	objektiivne	kaudne	kaudne, põhjuslikkus on olemas
3-4	subjektiivne	kaudne	kaudne, põhjuslikkus oletatav, kuid mitte tõendatud
1-2	subjektiivne	kaudne	puudub

Allikas: (Masso *et al.* 2013: 3).

Indikaatorite puhul on objektiivne mõõtmisviis üldjoontes usaldusväärsem kui subjektiivne. Seos nähtusega iseloomustab indikaatori ja mõõdetava nähtuse vahelist seost. Seos strateegias seatud eesmärgiga sisaldab mitut aspekti: seos võib olla kas otsene või kaudne ning selgelt põhjuslik või vähem põhjuslik, mis oleneb sellest, kuivõrd suurem indikaatori väärtus mõjutab eesmärgi täitumist.

Skoorid on jaotatud kvintiilidesse, lihtsustamaks üldise sobivuse hinnangut. Kvintiili sisene täpsem eristamine on vajalik suhtelise paremuse hindamiseks, kus hindaja järjestab sarnaste omadustega võrreldavad mõõdikud täpsemalt, sest üldjuhul on alati võimalik omavahelist järjestust määrata. Näiteks mõlemad võrreldavad mõõdikud on ülemises kvintiilis, kuid üks on ikkagi hinnatav kui selgema seose ja täpsemalt määratletud põhjuslikkuse või parema kvaliteediga, mistõttu saab hindeks 10. (Masso *et al.* 2013: 4)

Pärast eksperthinnangute keskmise leidmist on vaja otsustada, milliseid näitajaid kasutada ning milliseid mitte. Töö autor pakub siinkohal välja variandi leida iga tegevussuuna indikaatorite punktisummade keskmine väärtus ning jätta välja näitajad, mille skoor jääb sellest allapoole. Sealjuures peaks erandi tegema juhul, kui mingi tegevussuuna eesmärke jääks mõõtma vaid üks indikaator - sellisel juhul peaks alles jätma ka suuruselt järgmise skooriga (ehk paremuselt teise) näitaja. Antud loogika põhineb asjaolul, et iga tegevussuuna indikaatorite üldine tase on erinev, mistõttu ei ole otstarbekas käsitleda kõike üheselt, st võtta aluseks ühtne number või keskmine, millest siis allapoole jäävate väärtustega indikaatorid eemaldada. Lisaks analüüsib autor, kas allesjäänud indikaatorid täiendavad üksteist ja moodustavad ühtse süsteemi - ka see aspekt võib mõjutada indikaatorite valikut.

Käesoleva töö raames jäävad vaatluse alt kõrvale ettevõtluspoliitika protsessi- ja väljundimõõdikud (nt arenguprogrammis osalenud ettevõtjate arv, toetatud inkubaatorite arv) ning peamiselt keskendub autor neile väljatoodud strateegia indikaatoritele, mida on võimalik GEM näitajatega täiendada.

2.2. Ärimudeli tegevussuuna indikaatorid

Käesolevas alapeatükis analüüsitakse Eesti ettevõtluse kasvustrateegia ärimudeli tegevussuuna indikaatoreid eespool toodud mudeli, hindab indikaatori sobivust poliitikasse, alusel, sealjuures tuuakse välja, millised GEM Eesti 2012 uuringu tulemused vastaksid hästi praegustele ettevõtluspoliitika eesmärkidele ning seeläbi võiksid täiendada poliitika mõõdikute süsteemi. Lõpuks kujundatakse ärimudeli tegevussuuna indikaatorite optimaalne komplekt ning vaadeldakse, kas ja kuidas valitud indikaatorid üksteist täiendavad.

Peamised väljakutsed seoses ärimudeli tegevussuunaga on (Eesti ettevõtluse ... 2013: 6):

- madal ettevõtlusaktiivsus ehk ettevõtlikkuse kasvatamine,
- innovaatiliste ja kiirelt kasvavate ettevõtete vähene juurdekasv,
- ettevõtlusega alustamine on ettevõtjate jaoks sundolukord, mitte turuvõimaluste ärakasutamine,
- Eesti ettevõtete juhtimisvõimekus on madal ning planeerimishorisont lühike.

Seoses ärimudeli tegevussuuna arendamisega loodetakse jõuda eesmärgini, et Eesti elanikud on ettevõtlikud ning ettevõtted ambitsioonikad. Tulemuslikkust mõõdetakse siinkohal järgmiste indikaatorite abil (Eesti ettevõtluse ... 2013: 7-8):

- Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär (allikas: Arengufond, GEM uuring) algfase (2012 a.) 53% innovatsioonipõhiste majanduste keskmisest, sihtfase (2020 a.) \geq innovatsioonipõhiste majanduste keskmisega;
- Varase faasi ettevõtluse kasvuootus (allikas: Arengufond, GEM uuring) algfase (2011 a.) 24% sihtfase (2020 a.) 30%.

Need on GEM-i näitajad, mida on Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 tööversioonis (seisuga 12.03.2013) juba arvesse võetud. Järgnevalt seletatakse lahti nende indikaatorite täpsem kujunemine ja olemus.

Varase faasi ettevõtete ellujäämismäära leidmisel jagatakse 2012. aasta GEM uuringu järgi väljakujunenud ettevõtjate osakaal sama aasta varase faasi ettevõtjate osakaaluga. Mõlemad on osakaalud elanikkonnast vanuses 18-64. Näitaja eeldab konstantset varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate osakaalu üle aja, mistõttu peaks seda näitajat käsitlema teatud ettevaatlikkusega (Heinonen *et al.* 2006: 12). Varase faasi ettevõtluse kasvuootuse näitaja aga on sisuliselt varase faasi ettevõtjate osakaal, kes usuvad, et ettevõttes töötab viie aasta pärast vähemalt 10 inimest, mida on samaaegselt 50% praegusest rohkem.

Esialgsel indikaatorite analüüsis tuuakse välja indikaatorite omadused ja tehnilised andmed (vt. tabel 2.3). Tehniliste näitajatena peetakse siinkohal silmas indikaatorite kujunemise, sh. arvutamise, mõõtmise ja väärtusega, seotud informatsiooni. Järgnevalt analüüsitakse nende indikaatoritega seotud piiranguid, mis omakorda võivad mõjutada edasist punktide jaotumist kvintilide (e. punktivahemike) sees (vt. tabel 2.4).

Tabel 2.3. Ärimudeli tegevussuuna indikaatorite omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaatorid	
	Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär	Varase faasi ettevõtluse kasvuootus
Indikaatori väljastamise sagedus	igal aastal	igal aastal
Viimane teadaolev tulemus	2012. a. 53%	2012. a. 24%
Andmete koguja ja kogumise meetod	Arengufond, GEM-i TEK ja rahvusvaheline TEK	Arengufond, GEM-i TEK ja rahvusvaheline TEK
Arvutusmeetod	hõlmab kahte näitajat: tegutsevate ettevõtjate osakaal on jagatud varase faasi ettevõtjate osakaaluga; seega kirjeldatakse siin ellujäämismäära 3,5 a. pärast	kombineeritud kahest näitajast: töökohtade arvu kasv (inimeste arv; tingimus: vähemalt 10 in.) ja töökohtade arvu protsentuaalne kasv (tingimus: vähemalt 50%); tegemist on osakaaluga (%) varase faasi ettevõtjatest
Indikaatori tõlgendamise suund	üldiselt on suurem ellujäämismäär parem, kuigi antud näitaja puhul on tõlgendamine raskendatud	mida rohkem on kasvuambitsioonidega ettevõtjaid, seda parem
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	GEM-is osales 2012. aastal 68 riiki, uuringut on läbi viidud juba aastast 1999	
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -

Allikas: (autori koostatud).

Varase faasi ettevõtluse kasvuootuse puhul peab arvestama, et tegemist ei ole kasvuettevõtete määraga, vaid näitajaga, mis iseloomustab ootusi, mitte otseselt seda, kas need ootused realiseeruvad või mitte, mis omakorda lisab näitajale teatavat subjektiivsust, mida aga leevendab asjaolu, et GEM-i kasvuootuste indikaatorite puhul on varasemalt leitud seoseid majanduskasvuga.

Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär (3,5 aasta pärast) sisaldab palju piiranguid, sealhulgas juba eelnevalt välja toodud eeldust, et nii varase faasi kui ka tegutsevate ettevõtjate osakaalud on ajas konstantsed. Küsitav on ka kogu näitaja arvutamise meetodika, sest ellujäämismäära näitaja peaks asuma vahemikus 0-1, kuid antud juhul läheneb näiteks Kreeka 2012. aasta ettevõtete ellujäämismäär 200%-le (Arro *et al.* 2013: 24). Palju tõenäolisemalt iseloomustab antud indikaator lihtsalt suhet varase faasi ja tegutsevate ettevõtjate vahel, selle suhte panust majanduse kasvu ja arengusse ei ole aga uuritud. Ellujäämismäära kontseptsioonil on ka mõningaid üleüldiseid sisulisi

piiranguid, sest selle järgi tähendab tegevuse lõpetamine kindlasti läbikukkumist, kuid võib aga sisaldada endas ühinemisi ja ülevõtmisi (M&A - *mergers & acquisitions*) ja suuri riske võtnud ning seeläbi kogenumusi omandanud innovaatilisi ja kasvule orienteeritud ettevõtjaid, vastukaaluks turvalistele (st ei võeta riske) ja ilma töötajateta äriühingutele, mis võivad olla rajatud ka palgatöö kõrvalt ning mille eluiga sõltub vaid omaniku soovist jätkata.

Tabel 2.4. Ärimudeli tegevussuuna indikaatorite sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamiskriteeriumid	Indikaatorid	
	Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär	Varase faasi ettevõtluse kasvootus
Möötmise	objektiivne, kuigi mõõtmisel lisandub täiendavat määramatust	objektiivne, mõningate subjektiivsete nüanssidega
Seos nähtusega	kaudne, kirjeldab hinnatavat nähtust suure juhuslikkusega	otsene, ettevõtjatelt küsiti nende kasvootuste kohta, seda töötajate palkamise aspektist; põhjuslikkus avaldub läbi mingi täiendava ahela, millega kaasneb täiendav määramatus
Seos eesmärgiga	väga kaudne, sest ellujäämismäär ei peegelda üldiselt elanike ettevõtlikkust ning ambitsioonikuse puhul võib seos olla isegi vastupidine	otsene ja põhjuslik, sest kasvuplaanid on käsitletavad kui ambitsioonid
Sobivuse skoor	4,8	7,5
Standardhälve	1,0	2,4

Allikas: (autori koostatud).

Tabelis 2.4 on toodud käesoleva töö autori ja kaasatud spetsialistide koondhinnangud strateegia ärimudeli tegevussuuna indikaatorite kohta. Võib näha, et varase faasi ettevõtete ellujäämismäära näitaja hinnang jääb kahe kvintiili vahele, kuigi kaldub pigem keskmise kvintiili (5-6) poole. Hinnangut mõjutas paremuse suunas just mõõtmise objektiivsus, kuid samas peab arvestama ka näitaja leidmisel lisanduva täiendava määramatusega. Varase faasi ettevõtluse kasvootuse puhul mõjutas hinnangut tõsiasi, et tegemist on kasvootustega, aga poliitikakujundamisel peetakse silmas pigem siiski neid, kes vastavaid ootusi realiseerivad. Samas kattuvad ootused mõneti eesmärgis välja toodud „ambitsioonikuse“ käsitlemisega. Varase faasi ettevõtluse

kasvuootuse näitaja puhul võib lisaks täheldada üsna suurt hinnangute erinevust koondhinnangust.

Võttes arvesse ärimudeli tegevussuuna eesmärgi ja väljakutseid, võib siinkohal GEM-i näitajate seast välja pakkuda järgmisi täiendavaid indikaatoreid: arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus, mitteformaalsed investorid, uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjad (vt. tabel 2.5).

Tabel 2.5. Ärimudeli tegevussuuna võimalike täiendavate GEM-i indikaatorite (IK) omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaatorid		
	Arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus	Mitteformaalsed investorid	Uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjad
Indikaatori väljastamise sagedus	igal aastal	igal aastal	igal aastal
Viimane teadaolev tulemus	2012.a. 49,1%	2012.a. 8,7%	2012.a. 50,8%
Andmete koguja ja kogumise meetod	Arengufond, GEM-i TEK ja rahvusvaheline TEK		
Arvutusmeetod	kombineeritud mitmetest näitajatest: esitatud on kitsendavaid tingimusi (vt. tabel 1.2. lk. 29)	„jah“- vastuste osakaal küsimusele: „Kas Teie isiklikult olete viimase 3 aasta jooksul andnud rahalisi vahendeid kellelegi teise poolt alustatud uuele ettevõttele?“ ⁴	% TEA-st, kes väidavad, et nende toode või teenus on uus vähemalt mõningate klientide jaoks
Indikaatori tõlgendamise suund	positiivne suund, st. mida suurem on näitaja väärtus, seda parem	mida suurem on näitaja väärtus, seda parem	pole uuritud, kuid GEM-i andmed viitavad positiivsele suunale ⁵
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	GEM-is osales 2012. aastal 68 riiki, uuringut on läbi viidud juba aastast 1999		
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) tulemuste IK, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -	1) tulemuste IK, elanikkonna tasand; 2) tegurid: juurdepääs rahastamisvõimalustele 3) ärikeskkonna IK	1) tulemuste IK, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -

Allikas: (autori koostatud).

⁴ V.a. arvatud mistahes aktsiate ostmise või avatud investeerimisfondid.

⁵ Üleminekuriikide keskmine 41,5%, innovatsioonipõhise majanduse keskmine 49,5%, EL-i keskmine 49% (siin ja edaspidi on tõlgendamise suuna analüüsis arvesse võetud kõiki EL riike, v.a. Bulgaaria, Küpros, Luksemburg, Malta, Rumeenia, Tšehhi Vabariik).

Suuremaid piiranguid arengust ajendatud võimaluspõhise ettevõtluse indikaatori kasutamiseks ei ole, uuendusliku toote/ teenusega varase faasi ettevõtjate osakaal aga on teataval määral subjektiivne, st põhineb ettevõtjate hinnangul, et nende toode või teenus on uus vähemalt mõningate klientide jaoks. Mitteformaalsete investorite näitaja puhul on võetud arvesse kõikvõimalikud investeeringute summad, eristamata väga väikeseid ja väga suuri investeeringuid. GEM andmete põhjal on neid eristusi (ja ka muud sügavamad ja täpsemad analüüsi) küll võimalik teha, aga antud näitaja kasutamisel indikaatorina tuleb silmas pidada, et see sisaldab veel mitmeid võimalikke alajaotusi, mis muudavad tõlgendamise ja võrdluse teiste riikidega mitmetahulisemaks.

Tabel 2.6. Ärimudeli tegevussuuna võimalike täiendavate GEM-i indikaatorite sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamis- kriteeriumid	Indikaatorid		
	Arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus	Mitteformaalsed investorid	Uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjad
Mõõtmine	objektiivne	objektiivne	objektiivne, kuigi esineb vähesel määral subjektiivsust
Seos nähtusega	otsene	otsene	otsene, ehkki kirjeldab hinnatavat nähtust mõnin- gase juhuslikkusega
Seos eesmärgiga	otsene, selgelt põhjuslik; vastab ka ühele tegevussuuna väljakutsele	otsene, põhjuslikkus läbi mingi täiendava ahela, millega kaasneb täiendav määramatus	otsene, selgelt põhjuslik
Sobivuse skoor	9,3	7,5	8,0
Standardhälve	0,5	0,6	0

Allikas: (autori koostatud).

Tabelist 2.6 võib näha, et kõik väljapakutud GEM-i indikaatorid said suhteliselt hea koondhinnangu, samuti ei erinenud ekspertide arvamused olulisel määral. Järgmise sammuna tuuakse välja kõikide ärimudeli tegevussuuna indikaatorite punktid kümnepallisüsteemis, koos mõningate täiendavate märkustega (vt. tabel 2.7).

Tabelist 2.7 selgub, et ärimudeli tegevussuuna indikaatoritest jääb töös rakendatava metoodika kohaselt keskmisest allapoole varase faasi ettevõtete ellujäämismäära indikaator, st. seda indikaatorit ei kaasata uude indikaatorite süsteemi.

Tabel 2.7. Strateegia ärimudeli tegevussuuna ja analüüsi kaasatud GEM-i indikaatorite kümnepallisüsteemis hindamise tulemused.

Indikaatorid	Punktid	Märkused
Ärimudeli tegevussuuna hinnangute keskmine	7,4	
Arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus	9,3	-
Uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjad	8,0	mõõtmisel teatav subjektiivsus
Varase faasi ettevõtluse kasvuootus	7,5	mõõtmisel teatav subjektiivsus
Mitteformaalsed investorid	7,5	iseloostab teatavat osa ettevõtlusaktiivsusest
Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär	4,8	palju piiranguid ja kasutustingimusi, kaudne seos eesmärgiga

Allikas: (autori koostatud).

Siinkohal peaks vaatlema, mil määral strateegiasse lülitatavad indikaatorid üksteist komplekteerivad. Järgnevalt tuuakse ära strateegia tegevussuuna väljakutsed ning neile vastavad indikaatorid:

- Eestis on ettevõtlusega alustamine ettevõtjate jaoks pigem sundolukord, mitte turuvõimaluste ära kasutamine: arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus;
- innovaatiliste ettevõtete vähene juurdekasv: uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjate osakaal;
- kiirelt kasvavate ettevõtete vähene juurdekasv: varase faasi ettevõtluse kasvuootus;
- madal ettevõtlusaktiivsus: mitteformaalsed investorid.

Kõige kaudsemad seosed on kahe viimase väljakutse ja indikaatori vahel, kuid siinkohal on oluline silmas pidada, et väljakutsed ei ole otseselt eesmärgid, vaid pigem viitavad arendatavatele valdkondadele. Seega on väljakutsete vaatamine siinkohal oluline vaid seetõttu, et aitavad analüüsida tekkinud indikaatorite süsteemi. Tegevussuuna väljakutse, mida antud juhul ei saa kõrvutada ühegi indikaatoriga, on, et Eesti ettevõtete juhtimisvõimekus on madal ning planeerimishorisont lühike. Kaudselt võiks seda seostada varase faasi ettevõtete ellujäämismääraga, mis aga sisaldab palju määramatust, ning seda näitajat antud juhul indikaatorite süsteemi ei lisata. Siiski võib tekkinud indikaatorite komplekti pidada üsna heaks, sest näitajad täiendavad üksteist ning on lisaks ärimudeli tegevussuuna üldisele eesmärkidele seotud ka tegevussuuna peamiste väljakutsetega.

2.3. Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna indikaatorid

Käesolevas peatükis analüüsitakse Eesti ettevõtluse kasvustrateegia arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna indikaatoreid, tuues seejärel välja, millised GEM-i näitajad vastaksid hästi praegustele ettevõtluspoliitika eesmärkidele ning seeläbi aitaksid täiustada ettevõtluspoliitika mõõdikute süsteemi. Analüüsi käik on sarnane eelmise peatüki indikaatorite analüüsiga ning ka tulemuste väljatoomine käib sarnaste põhimõtete järgi.

Peamised väljakutsed arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna raames on järgmised (Eesti ettevõtluse ... 2013: 9):

- ettevõtete arendustegevuse madal võimekuse tase,
- uuendustegevusest sündiv vähene tulu,
- vähene uuendusala koostöö T&A asutustega,
- vähene tootmisefektiivsus ja ressursisäästlikkus.

Tootmise ja arendustegevuse tegevussuuna peamine eesmärk on, et Eesti ettevõtted toodaksid efektiivselt ning ressursisäästlikult kõrge lisandväärtusega tooteid ja teenuseid. Tulemuste mõõtmiseks kasutatakse järgmisi indikaatoreid (Eesti ettevõtluse... 2013: 9-10):

- T&A kulutustega väike- ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest (leitud Statistikaameti andmete põhjal), algtase (2009 a.) 2,4%, sihttase (2020 a.) 3,5%;
- Müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest (suhe kogu müügitulusse; Statistikaameti andmed) algtase (2010 a.) 9,7%, sihttase (2020 a.) 18,4%.

Siinkohal on oluline mainida, et Eestis kasutatakse Euroopa Komisjoni poolt väljatöötatud väike- ja keskmise suurusega ettevõtete (VKE; inglise keeles SME - *Small and Medium Enterprises*) määratlust, mille järgi kuuluvad mikro-, väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete kategooriasse ettevõtted, millel on vähem kui 250 töötajat ja mille aastakäive ei ületa 50 miljonit eurot ja/või bilansi aastane kogumaht ei ületa 43 miljonit eurot. (VKE definitsioon 2013)

Teadus- ja arendustegevust defineeritakse kui loovat süstemaatilist tööd, mille eesmärk on teadmiste kasv, kaasa arvatud inimest, kultuuri ja ühiskonda puudutavad teadmised, ning nende teadmiste rakendamine. Kulutustes T&A-le mõõdetakse nn. sisemisi kulutusi ehk kulutusi teadus- ja arendustegevusele, mida statistiline üksus on teinud oma tööjõuga. Ettevõtlussektori andmeesitajate kogumi alus on ettevõtete majandusnäitajate aastaaruande põhjal koostatud teadus- ja arendustegevusega seotud ettevõtete nimekiri. Statistikaamet (vt. tabel 2.8) kogub andmeid rahvusvaheliselt ühtlustatud metoodika järgi teadus- ja arendustegevuse kohta ettevõtluses alates 1998. aastast. (Teadus- ja arendustegevus 2013)

Tooteuuendusega ettevõtete müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest (vt. tabel 2.8) leidmiseks jagatakse müügitulu turu jaoks uudsetest toodetest kogu müügituluga. Tooteuuendus on siinkohal kaup või teenus, mis erineb märgatavalt ettevõtte senistest toodetest omaduste või kasutusviisi poolest. See hõlmab olulisi muudatusi toote tehnilistes tingimustes, komponentides, materjalis, lisatud tarkvaras, kasutajasõbralikkuses või muudes funktsionaalsetes omadustes. (Innovatiivne tegevus 2013)

Mainitud näitaja pärineb Ettevõtete innovatsiooniuuringust aastate 2008–2010 kohta, mis on Euroopa Liidu innovatsiooniuuringu (CIS – *Community Innovation Survey*) rakendus. CIS-i korraldatakse kõikides Euroopa Liidu liikmes- ja kandidaatriikides ühel ajal. Uuringu kogumisse kuulusid kõik 2010. aastal tegutsenud vähemalt 10 hõivatuga ettevõtted tööstuses (v.a. ehitus) ja mitmel teenindusega seotud tegevusalal. Ettevõtte uuenduslikkuse hindamiseks esitati küsimusi tema tegevuse kohta aastatel 2008–2010. Ettevõtte oli mitteinnovaatiline, kui tal ei olnud nimetatud ajavahemikul innovatsioone ega innovaatilist tegevust. Uus, 2008. aastal või hiljem tegutsemist alustanud ettevõtte võis osutada mitteinnovaatiliseks ainult siis, kui ta tekkis varem eksisteerinud ettevõtte baasil või sellisest ettevõttest eraldudes, millega ei kaasnenud mingit innovaatilist tegevust. Täiesti uue ettevõtte loomisel on tooted ja tootmisprotsess alati uuenduslikud. Varasemates uuringutes tähendas innovaatilisus vaid tehnoloogilist uuenduslikkust, hilisemates hõlmab see ka mittetehnoloogilist (nt turundusega seotud) uuenduslikkust. (Innovatiivne tegevus 2013)

Tabel 2.8. Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna indikaatorite omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaatorid	
	T&A kulutustega väike ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest	Müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest
Indikaatori väljastamise sagedus	igal aastal	harvemini kui kord aastas
Viimane teadaolev tulemus	2009. a. 2,4%	2010. a. 9,7%
Andmete koguja ja kogumise meetod	Statistikaamet, andmete kogumine teadus- ja arendustegevusega seotud ettevõtete nimekirjas olevatelt ettevõtetelt	Statistikaamet, CIS innovatsiooniuring
Arvutusmeetod	jagatakse T&A kulutustega väike- ja keskmiste ettevõtete arv kõigi VKE-de arvuga	müügitulu turu jaoks uudest toodetest jagatakse kogu müügituluga
Indikaatori tõlgendamise suund	strateegiast tulenevalt ⁶ : mida suurem on näitaja väärtus, seda parem	strateegiast tulenevalt: mida suurem on näitaja väärtus, seda parem
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	rahvusvaheliselt ühtlustatud meetoodika, alates 1998.a.	võrreldav EL riikidega; üsna pika ajalooga uuring
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -	1) väljundi indikaator, üksuse ehk ettevõtte tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -

Allikas: (autori koostatud).

Näitaja, mis iseloomustab T&A kulutustega VKE-de osakaal kõigist VKE-dest, peamine piirang on, et andmed kulutuste kohta, mida statistilised üksused esitavad, on enamasti hinnangulised, sest eraldi arvestust teadus- ja arendustegevuse kohta seadusandlus ei nõua ning ettevõtete majandusnäitajaist on nõutav vaid üks arv: sisemiste ja väliste kulutuste summa T&A-le aruandeaasta jooksul statistilise aruandevormi lahtris “arengu- ja uurimiskulud”. (Teadus- ja arendustegevus 2013) Lisaks väärib siinkohal mainimist tõsiasia, et innovatsioon ettevõtetes ei ole alati seotud kulutustega T&A-le. Müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest võib küll sisaldada mõningaid väiksemaid piiranguid, mis on seotud CIS-i meetoodikaga, kuid antud juhul neisse ei süveneta. Küsimusi võib tekitada aga vajalike andmete kättesaadavus aastal 2020. Järgnevalt hinnatakse nende indikaatorite sobivust Eesti ettevõtluse kasvustrateegiasse kümnepallisüsteemis (vt. tabel 2.9).

⁶ Võrreldes tegevussuuna indikaatorite baastasemeid sihttasemetega.

Tabel 2.9. Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna indikaatorite sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamiskriteeriumid	Indikaatorid	
	T&A kulutustega väike ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest	Müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest
Mõõtmine	objektiivne, sisaldab subjektiivsust	objektiivne
Seos nähtusega	otsene	otsene
Seos eesmärgiga	kaudne, põhjuslikkus on olemas	otsene, põhjuslikkus läbi mingi täiendava ahela, millega kaasneb täiendav määramatus
Sobivuse skoor	6,0	8,3
Standardhälve	0	0,8

Allikas: (autori koostatud).

GEM-i indikaator, mis võiks eespool väljatoodud näitajaid täiendada, on uut tehnoloogiat kasutavate varase faasi ettevõtete osakaal, mis on osakaal varase faasi ettevõtjatest, kes väidavad, et kasutavad oma ettevõttes uut tehnoloogiat, mis ei olnud veel saadaval 1-5 aastat tagasi (vt tabel 2.10).

Tabel 2.10. Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna võimaliku täiendava GEM-i indikaatori omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaator
	Uut tehnoloogiat kasutavad varase faasi ettevõtted
Indikaatori väljastamise sagedus	igal aastal
Viimane teadaolev tulemus	2012.a. 18,5%
Andmete koguja ja kogumise meetod	Arengufond, GEM-i TEK ja rahvusvaheline TEK
Arvutusmeetod	leitakse osakaal TEA-st, kes vastasid „1-5 aastat“ küsimusele: „Kas Teie toote või teenuse jaoks vajalikud tehnoloogiad või protseduurid on olnud kättesaadavad vähem kui 1 aasta, 1-5 aastat või kauem kui 5 aastat?“
Indikaatori tõlgendamise suund	näitaja suurem väärtus peaks olema parem ⁷
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	GEM-is osales 2012. aastal 68 riiki, uuringut on läbi viidud juba aastast 1999
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -

Allikas: (autori koostatud).

⁷ Innovatsioonipõhise majandusega riikide ja EL riikide keskmine on 19,7%, siirdemajandusega riikide keskmine on 16,7%.

Väljapakutud GEM-i indikaatori peamine piirang seisneb selle mõningases hinnangulisuses, st tulemus põhineb eeldusel, et küsimusele vastaja teab tehnoloogia ligikaudset vanust.

Tabel 2.11. Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna võimaliku täiendava GEM-i indikaatori sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamiskriteeriumid	Indikaator
	Uut tehnoloogiat kasutavad varase faasi ettevõtted
Mõõtmise	objektiivne, sisaldab vähesel määral subjektiivsust
Seos nähtusega	otsene
Seos eesmärgiga	kaudne, põhjuslikkus oletatav, kuid mitte tõendatud; võib olla seotud tootmisefektiivsuse ja ressursisäästlikkusega
Sobivuse skoor	6,8
Standardhälve	0,5

Allikas: (autori koostatud).

Et väljapakutud GEM-i indikaator, uut tehnoloogiat kasutavad varase faasi ettevõtted, ei võta arvesse tegutsevaid ettevõtteid, mis aga on strateegia seisukohalt samuti olulised, on siinkohal võimalik tekitada antud näitaja juurde täiendav analoogne indikaator tegutsevate ettevõtete kohta, mille baastase aastal 2012. oli 9,8%, ja käsitleda neid nõ komplektina. Tabelis 2.11 toodud eksperthinnang kehtib mõlema näitaja kohta. Lisaks võib tabelist näha, et väljapakutud indikaatori sobivuse skoor jääb kahe kvintiili vahele. Seda peamiselt seetõttu, et seos eesmärgiga on pigem kaudne ja põhjuslikkus oletatav.

Tabel 2.12. Strateegia arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna ja täiendavate GEM-i indikaatori kümnepallisüsteemis hindamise tulemused.

Indikaatorid	Punktid	Märkused
Arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna keskmine	7,0	
Müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest	8,3	-
Uut tehnoloogiat kasutavad varase faasi ettevõtted	6,8	kaudne seos eesmärgiga
Uut tehnoloogiat kasutavad tegutsevad ettevõtted	6,8	kaudne seos eesmärgiga; seotud eelneva indikaatoriga (nn komplekt)
T&A kulutustega väike- ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest	6,0	kaudne seos eesmärgiga

Allikas: (autori koostatud).

Tabelist 2.12 võib näha, et arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna indikaatoritest jäävad üldisest keskmisest allapoole kolm indikaatorit. Et sellisel juhul jääks selle tegevussuuna alla vaid üks näitaja, lisatakse süsteemi ka paremuselt järgmine näitaja, mida on antud juhul kaks. Seega jääb kujundatavasti näitajate süsteemist välja vaid üks indikaator: T&A kulutustega väike- ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest.

Järgnevalt võetakse vaatluse alla arendustegevuse ja tootmise tegevussuuna uus indikaatorite komplekt. Selleks tuuakse ära strateegia tegevussuuna väljakutsed ning nendega kõige paremas vastavuses olevad indikaatorid:

- uuendustegevusest sündiv vähene tulu: müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest;
- vähene tootmisefektiivsus ja ressursisäästlikkus: uut tehnoloogiat kasutavad varase faasi ja tegutsevad ettevõtted.

Väljakutsed, millele tekkinud indikaatorite süsteemist vastet ei leidu, on ettevõtete arendustegevuse madal võimekuse tase ja vähene uuendusala koostöö T&A asutustega. Viimast iseloomustaks ehk kaudselt T&A kulutustega väike ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest, kuid antud näitaja ei saanud ekspertide poolt piisavalt head hinnangut, et selle kasutamine strateegias oleks õigustatud. Võrreldes ärimudeli täiustatud indikaatorite süsteemiga, ei ole arendustegevuse ja tootmise näitajate süsteem niivõrd täielik, samuti said tegevussuuna näitajad keskmiselt veidi halvema hinnangu. Siiski võib öelda, et indikaatorid täiendavad üksteist ja on üldjoontes ka seostatavad ka tegevussuuna üldise eesmärgiga.

2.4. Müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorid

Pärast tootmise ja arendustegevuse tegevussuunda on strateegias välja toodud müügi ja turunduse tegevussuund. Käesolevas alapeatükis võetaksegi vaatluse alla selle tegevussuuna indikaatorid, pakutakse välja ja analüüsitakse eesmärgiga seonduvaid GEM-i indikaatoreid, misjärel kujundatakse analüüsi tulemuste põhjal välja uus müügi ja turunduse indikaatorite süsteem.

Müügi ja turunduse tegevussuunaga seoses on peamised väljakutsed järgmised (Eesti ettevõtluse ... 2013: 10-11):

- kitsas ekspordibaas,

- eksport kui juhuslik, mitte strateegiline tegevus,
- ettevõtete vähene ekspordialane koostöö,
- ekspordipiirkondade piiratus,
- Eesti halb maine ehk mainekujundusega seotud aspektid.

Mida nendele väljakutsetele vastamisega tahetakse saavutada, on, et Eesti ettevõtted on aktiivsed eksportijad. Poliitika tulemusi mõõdetakse järgmiste indikaatorite abil (Eesti ettevõtluse ... 2013: 11-12):

- Eesti osatähtsus maailmakaubanduses (WTO andmete põhjal), algtase (2011 a.) 0,099%, sihttase (2020 a.) 0,11%;
- Eksportööride arv (Statistikaameti andmete põhjal), algtase (2011 a.) 10 538, sihttase (2020 a.) 15 700;
- Toote keskmise ekspordi hinna muutus (UVI - *Unit Value Index*), algtase (2011 a.) 130,6, sihttasemeks (2020 a.) on kiirem väärtuse kasv kui EL-is keskmiselt.

Eesti ekspordi osakaalu arvestamiseks kogu maailma ekspordist kasutatakse Maailma Kaubandusorganisatsiooni (WTO) andmeid kaupade ja teenuste ekspordimahtude kohta. (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 22) Eesti osatähtsus maailmakaubanduses näitab WTO põhjal Eesti eksporditud kaupade ja teenuste osakaalu kogu maailma kaupade ja teenuste ekspordist. (Estonia 2013) Eksportivate ettevõtete arvu osas kasutatakse (Statistikaameti vahendusel) Maksu- ja Tolliameti andmeid, näitamaks äriühingute arvu, kes on jooksva aastal tegelenud ekspordiga, kas siis EL riikidesse või EL välistesse riikidesse. (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 22) Eksportööride arv aastal 2011 on Statistikaameti andmete põhjal 11 934 (uuendatud seisuga 11.02.2013), mis antud juhul ei hõlma transiiti ega teenuseid. Andmeid kogub Eesti Maksu- ja Tolliamet tollideklaratsioonidega ning kogutud andmed edastatakse Statistikaametile riikliku väliskaubandusstatistika koostamiseks. (Väliskaubandusstatistika ... 2013)

Ettevõtete arv hõlmab kõiki väliskaubandustehinguid tegevaid ettevõtteid (sh välisettevõtteid ja füüsilisest isikust ettevõtjaid) ning selle arvu saamiseks kasutatakse Intrastati aruandega kogutud ning tolli- ja käibedeklaratsioonide andmeid. Intrastatis puuduv osa (alla statistilise läve jäänud või aruande esitamata jättnud ettevõtted) lisatakse Maksu- ja Tolliameti käibedeklaratsiooni alusel. Siinkohal ei arvestata eraisikuid, kes on esitanud tollideklaratsiooni kauba ekspordi või impordi kohta.

(Väliskaubandusstatistika ... 2013) Ühikuväärtuse (koguste järgi jaotatud väärtuste) indekseid ehk UVI-sid kasutatakse aga hinnamuutusi iseloomustavate indikaatoritena. (External and ... 2009: 12) Lihtsustatult võib öelda, et UVI-d leitakse nii, et jagatakse väärtus kogusega ja seeläbi saadaksegi väärtus ühiku kohta. Seejärel vaadeldakse nende muutusi ajas. (Silver 2009: 302)

Tabel 2.13. Müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaatorid		
	Eesti osatähtsus maailmakaubanduses	Eksportööride arv	Toote keskmise ekspordi hinna muutus (UVI)
Indikaatori väljastamise sagedus	vähemalt igal aastal	igal aastal, väliskaubandusstatistika andmeid eelmiste aastate kohta täpsustatakse kaks korda aastas (märtsis ja oktoobris)	olenevalt arvutuse aluseks olevatest andmete kättesaadavusest
Viimane teadaolev tulemus	2011. a. 0,099%	2011. a. 10 538	2011. a. 130,6
Andmete koguja ja kogumise meetod	WTO andmed, mis omakorda põhinevad mitmetel muudel andmebaasidel	Statistikaamet, MTA; kasutatakse Intrastati aruandega kogutud ning tolli- ja käibedeklaratsioonide andmeid	-
Arvutusmeetod	Eesti eksporditud kaupade ja teenuste maht jagatakse kogu maailma kaupade ja teenuste ekspordimahuga	võetakse kokku kõik väliskaubandustehinguid tegevad ettevõtted	jagatakse väärtus kogusega ja seeläbi saadaksegi väärtus ühiku kohta; siis vaadeldakse muutumist ajas
Indikaatori tõlgendamise suund	strateegiast tulenevalt: mida suurem on näitaja väärtus, seda parem		
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	rahvusvaheliselt võrreldav (hetkel on liikmed 159 riiki), tegutseb aastast 1995	üldjoontes peaks olema võrreldav, aga täpsem info puudub; on püsiv näitaja	UVI-sid on kasutatud üsna pikaajaliselt, on rahvusvaheliselt võrreldav
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) kõige lähemal tulemuste indikaatorile, kuid tasandit ei saa määratleda; 2) ei klassifitseeru EIP ettevõtluse indikaatoriks	1) tulemuste indikaator, ühiskonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -	1) kõige lähemal tulemuste indikaatorile, ühiskonna tasand; 2) ei klassifitseeru EIP ettevõtluse indikaatoriks

Allikas: (autori koostatud Väliskaubandusstatistika ... 2013; Silver 2009: 302 põhjal).

Tabelis 2.13 on toodud müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite omadused ja tehnilised andmed. UVI-de pihta on suunatud omajagu kriitikat. On leitud, et UVI-de kasutamine võib olla eksitav eriti just hinnamuutuste kirjeldamise ja nende prognoosimise koha pealt, sest UVI-d on niivõrd erinevad tavalistest hinnaindeksitel (PI - *Price Index*) põhinevatest näitajatest. Samuti erinevad UVI-d olulisel määral ka kaubandustingimuste (*terms of trade*) indeksitest, seda just volatiilsuse osas. Lisaks on antud näitaja usaldusväärtus vaid homogeensete tootegruppide puhul, mille olemasolu iseenesest on juba küsitav; ning et ekspordi ja impordi UVI-d põhinevad tolliasutuste näitajatel, ei kajasta nad majanduslike liitudega nagu EL seotud informatsiooni. (Silver 2009: 302; Von der Lippe 2010: 17) Bradley (2005: 57) väidab, et UVI-d on asjakohased agregeeritud hinnaindeksid ainult mingisugustes äärmuslikes tingimustes.

Vaadeldes indikaatorite klassifikatsioone (vt. tabel 2.13), võib näha, et Eesti osatähtsus maailmakaubanduses ning toote keskmise ekspordi hinna muutus (UVI) ei klassifitseeru ettevõtluse indikaatoriteks. Töö autori arvates iseloomustavad need pigem majandust kui ettevõtlust, olgugi et Eesti osatähtsusel maailmakaubanduses on valdkonna eesmärgiga loogiline seos olemas. Eesti osatähtsus maailmakaubanduses on seotud konkurentsivõime kavaga „Eesti 2020“, kus viidatakse sellele kui ühele makromajanduslikule näitajale, mille arendamine on Eesti jaoks prioriteetne suund. Samuti asetatakse ta ühele tasandile teiste Eesti ettevõtluse kasvustrateegia katuseesmärkidega nagu tootlikkus ja tööhõive (vt. joonis 2.1 lk. 38). (Konkurentsivõime ... 2013: 4) See raskendab indikaatori üldise rolli mõistmist ja positsioneerimist erinevate strateegiate suhtes. Rääkides aga eksportööride arvust, siis kaudseks piiranguks võib selle indikaatori puhul pidada seda, et näitaja ei iseloomusta, mil määral ja millistel geograafilistes ulatustes eksporditakse, mistõttu oleks selle näitaja täiendamiseks vaja ka teisi indikaatoreid.

Tabelis 2.14. tuuakse välja kümnepallisüsteemis antud hinnangud müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite kohta. Võib näha, et kõige madalama hinnangu sai toote keskmise ekspordi hinna muutuse indikaator. Eesti osatähtsus maailmakaubanduses, hoolimata tõsiasjast, et tegemist ei ole ettevõtluse indikaatoriga, on üsna hästi seoses nii nähtuse kui ka eesmärgiga.

Tabel 2.14. Müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamis-kriteeriumid	Indikaatorid		
	Eesti osatähtsus maailmakaubanduses	Eksportööride arv	Toote keskmise ekspordi hinna muutus (UVI)
Mõõtmine	objektiivne	objektiivne	objektiivne
Seos nähtusega	otsene	otsene	kaudne, palju piiranguid
Seos eesmärgiga	otsene, põhjuslikkus läbi mingi täiendava ahela, millega kaasneb täiendav määramatus	otsene, selge põhjuslikkus	kaudne, põhjuslikkus oletatav, kuid mitte tõendatud
Sobivuse skoor	8,0	9,0	5,0
Standardhälve	0	0,8	0

Allikas: (autori koostatud).

GEM-i näitajatest võiksid antud tegevussuuna eesmärgiga seotud olla järgmised indikaatorid: tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad ja väljapoole EL-i eksportivad varase faasi ettevõtjad. Et vähendada liigset keskendumist vaid varase faasi ettevõtjatele, toob autor välja veel ühe indikaatori: rohkem kui 50% ulatuses eksportivad tegutsevad ettevõtted.

Tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjate näitaja on protsent TEA-st, kes väidavad, et vähemalt 25% nende klientidest asub väljaspool Eestit. Väljapoole EL-i eksportida plaanivad varase faasi ettevõtjad on osakaal kogu täisealisest elanikkonnast (vanuses 18-64), kes on varase faasi ettevõtjad ja plaanivad järgmise kolme aasta jooksul müüa oma tooteid ja teenuseid väljaspool EL-i riike. Rohkem kui 50% ulatuses eksportivad tegutsevad ettevõtted on indikaator, mis näitab nende tegutsevate ettevõtjate osakaalu kõikidest tegutsevate ettevõtjatest, kes väidavad, et üle 50% nende klientidest asub väljaspool Eestit. Siinkohal peab mainima, et sõna „eksport“ on selle indikaatori nimetuses kasutatud teatava lihtsustusena, sest klientide asumine väljaspool Eestit ei tähenda ilmtingimata eksporti.

Järgnevalt tuuakse välja nende indikaatorite tehnilised andmed ja omadused (vt tabel 2.15). Võrreldes Statistikaameti eksportööride arvu indikaatoriga, ei sea GEM-i näitajad piiranguid ka teenuste ekspordi kajastamise osas. Suuremaid piiranguid tugeva rahvusvahelise orientatsiooni indikaatori ja rohkem kui 50% ulatuses eksportivate tegutsevate ettevõtjate näitaja puhul ei eksisteeri, kuid probleeme võib tekitada hilisem

sihttaseme määramine, arvestades, et Eesti 2012. aasta tulemused nende näitajate puhul on üsna eeskujulikud. Kuid juhul, kui näitaja optimaalne tase on määratud ja saavutatud, võib eesmärgiks olla ka selle taseme hoidmine.

Tabel 2.15. Müügi ja turunduse tegevussuuna võimalike täiendavate GEM-i indikaatorite omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaatorid		
	tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	väljapoole EL-i eksportida plaanivad varase faasi ettevõtjad	rohkem kui 50% ulatuses eksportivad tegutsevad ettevõtjad
Indikaatori väljastamise sagedus	igal aastal	igal aastal	igal aastal
Viimane teadaolev tulemus	2012. a. 30,2%	2012. a. 0,48%	2012. a. 1,1%
Andmete koguja ja kogumise meetod	Arengufond, GEM-i TEK ja rahvusvaheline TEK		
Arvutusmeetod	võetud vastuste osakaal, kitsendavad tingimused	võetud vastuste osakaal, kitsendavad tingimused	võetud vastuste osakaal, kitsendavad tingimused
Indikaatori tõlgendamise suund	näitaja suurem väärtus peaks olema parem ⁸	pole uuritud ja rahvusvaheline võrdlus on raskendatud	näitaja suurem väärtus peaks olema parem ⁹
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	GEM-is osales 2012. aastal 68 riiki, uuringut on läbi viidud juba aastast 1999		
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -	1) tulemuste indikaator, elanikkonna tasand; 2) ettevõtluse jõudlus; 3) -

Allikas: (autori koostatud).

Väljapoole EL-i eksportida plaanivad varase faasi ettevõtjate osakaal sisaldab tõenäoliselt ka Venemaale eksportida plaanivaid ettevõtjaid, mis Eesti puhul ei tähenda laiemat ekspordibaasi, kuigi üldises plaanis avaldab igasugune eksport mõju riigi maksebilansile. Seega peaks tulemuste tõlgendamisel eeldama, et Venemaale eksportijate hulk jääb ajas üsna konstantseks. Andmete võrreldavust ajas võivad

⁸ Siirdemajandusega riikide keskmine 16,2%, innovatsioonipõhise majandusega riikide puhul aga 20,3%, EL-i keskmine 21,9%.

⁹ Siirdemajandusega riikide keskmine 0,5%, innovatsioonipõhise majandusega riikide puhul aga 0,6%, EL-i keskmine 0,7%.

mõjutada muutused Euroopa Liidu liikmesriikides arvus. Samamoodi komplitseerib indikaatori rahvusvahelist võrdlust tõsiasi, et näitaja oleneb riigi TEA indeksi suurusest.

Tabel 2.16. Müügi ja turunduse tegevussuuna võimalike täiendavate GEM-i indikaatorite sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamis- kriteeriumid	Indikaatorid		
	tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	väljapoole EL-i eksportivad varase faasi ettevõtjad	rohkem kui 50% ulatuses eksportivad tegutsevad ettevõtjad
Mõõtmine	objektiivne	objektiivne, mõningase subjektiivsusega	objektiivne
Seos nähtusega	otsene	kaudne	otsene
Seos eesmärgiga	otsene, selgelt põhjuslik	otsene, põhjuslikkus läbi mingi täiendava ahela	otsene, selgelt põhjuslik
Sobivuse skoor	9,0	5,8	9,0
Standardhälve	0	0,5	0

Allikas: (autori koostatud).

Tabelis 2.6. on välja toodud müügi ja turunduse tegevussuuna võimalike täiendavate GEM-i indikaatorite sobivuse määrad. Sealjuures sai kõige madalama hinnangu väljapoole EL-i eksportivate varase faasi ettevõtjate indikaator. Seoses kahe väljapakutud ja teineteist täiendava indikaatoriga, milleks on tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad ja rohkem kui 50% ulatuses eksportivad tegutsevad ettevõtjad, on oluline täpsustada, miks võetakse varase faasi indikaatori puhul väljaspool Eestit asuvate klientide alammääraks 25% ja tegutsevate ettevõtete puhul 50%. Esiteks mängib siin rolli andmete kättesaadavus, sest tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga tegutsevate ettevõtjate näitajat ei ole TEK-is ega riikidevahelises TEK-is genereeritud. Kuigi seda on GEM-i andmeid kombineerides võimalik ka ise luua, seab see siiski piirid indikaatori hilisemale kättesaadavusele ja võrreldavusele. Teiseks esineb siin ka teatav loogiline põhjus, sest rahvusvahelise suunitlusega tegutsevatel ettevõtetel on olnud kauem aega, et oma ekspordialast tegevust laiendada.

Tabelis 2.17 tuuakse välja kõikide käesolevas alapeatükis käsitletud indikaatorite punktisummad kümnepallisüsteemis. Müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatoritest jäävad keskmisest allapoole järgmised näitajad: väljapoole EL-i eksportivad varase faasi ettevõtjad, toote keskmise ekspordi hinna muutus. Need indikaatorid, mis analüüsi alles jäetakse, on saanud kõik üsna hea hinnangu. Eesti osatähtsus maailmakaubanduses on

makromajanduslik näitaja, mitte ettevõtluse indikaator, kuid selle strateegiast väljajätmine on praktikas raskendatud teatavatel poliitilistel põhjustel, sest näitaja on pärit konkurentsivõime kavast „Eesti 2020“. Seega kaasatakse antud näitaja ka käesolevas magistritöös müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite süsteemi.

Tabel 2.17. Strateegia müügi ja turunduse tegevussuuna ja lisandunud GEM-i indikaatorite kümnepallisüsteemis hindamise tulemused.

Indikaatorid	Punktid	Märkused
Müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite keskmine hinnang	7,6	
Eksportööride arv	9,0	-
Tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	9,0	-
Rohkem kui 50% ulatuses ekspordivad tegutsevad ettevõtjad	9,0	-
Eesti osatähtsus maailmakaubanduses	8,0	ei klassifitseeru ettevõtluse indikaatoriks
Väljapoole EL-i ekspordivad varase faasi ettevõtjad	5,8	vajalikud mõningad täiendavad eeldused; probleemid rahvusvahelisel võrdlemisel
Toote keskmise ekspordi hinna muutus (UVI)	5,0	ei klassifitseeru ettevõtluse indikaatoriks

Allikas: (autori koostatud).

Järgnevalt võetakse vaatluse alla müügi ja turunduse tegevussuuna uus indikaatorite komplekt. Antud tegevussuuna puhul võib öelda, et head vastavust väljakutsete ja indikaatorite vahel ei ole, kuigi näiteks Eesti halb maine ehk mainekujundusega seotud aspektid võiksid olla osaliselt seotud Eesti osatähtsusega maailmakaubanduses. Indikaatorite süsteemist väljajäänud näitaja (väljapoole EL-i ekspordivad varase faasi ettevõtjad) on küll mõningal määral seotud kitsa ekspordibaasi ja ekspordipiirkondade piiratud väljakutsetega, aga antud indikaatori puhul esinevad mitmed olulised puudujäägid, mistõttu ei oleks otstarbekas teda süsteemi lisada.

Hoolimata vähesest seotusest tegevussuuna väljakutsetega, on indikaatorite süsteemi näitajad saanud üsna head hinnangud ning on otseses seoses tegevussuuna üldesmärgiga. Kui vaadelda, kuidas need indikaatorid üksteist täiendavad, siis võib öelda, et näiteks eksportööride arv ei iseloomusta seda, mil määral ettevõtted ekspordivad. Osaliselt täidab selle lünka tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjate näitaja. Et ei keskendutaks vaid varase faasi ettevõtlusele, on süsteemi

lisatud ka täiendav näitaja: rohkem kui 50% ulatuses eksportivad tegutsevad ettevõtjad. Mahtu iseloomustab ka Eesti osatähtsus maailmakaubanduses, kuigi teeb seda makromajanduslikul tasemel. Seega võib öelda, et analüüsi tulemusena kujundatud müügi ja turunduse tegevussuuna indikaatorite süsteemi kuuluvad näitajad on piisavalt komplementaarsed, et ühtse süsteemina vastava tegevussuuna tulemuslikkust hinnata.

2.5. Konkurentsipositsiooni iseloomustavad indikaatorid

Käesolevas peatükis analüüsitakse Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatoreid, tuues seejärel välja, millised GEM uuringu indikaatorid aitaksid täiustada ettevõtluspoliitika mõõdikute süsteemi. Analüüsi käik sarnaneb eelmiste peatükkide indikaatorite analüüsi käiguga.

Konkurentsipositsiooni tegevussuunaga seoses asuvad peamised väljakutsed järgmistes valdkondades (Eesti ettevõtluse ... 2013: 12-13):

- kapitaliturgude arendamine,
- kvalifitseeritud tööjõu pakkumine,
- vähese halduskoormusega ettevõtluskeskkonna arendamine,
- ühendatus (nt. lennuühendus),
- kohalike omavalitsuste roll ettevõtluse arendamisel,
- riigi ressursside kasutamine innovatsiooni soodustamiseks,
- ettevõtete maksukoormus.

Eelmainitud valdkondadega seotud väljakutsete lahendamiseks püütakse saavutada seda, et Eesti ettevõtluskeskkond oleks maailmas konkurentsivõimeline. Tulemuste mõõtmisel kasutatakse järgmisi indikaatoreid (Eesti ettevõtluse ... 2013: 14):

- Eesti positsioon Maailma konkurentsivõime edetabelis, algtase (2012 a.) 34. koht, sihttase (2020 a.) 15. koht;
- Positsioon *Doing Business* edetabelis, algtase (2011 a.) 24., sihttase (2020 a.) 12.

Maailma konkurentsivõime edetabelis (*The Global Competitiveness Index rankings*) on hetkel 14. kohal Kanada, 15. kohal Norra ja 16. kohal Austria (Schwab 2013: 13). Maailma konkurentsivõime indeks koosneb mitmetest alaindeksitest, järgnevalt tuuakse need välja koos vastavate Eesti reitingutega (Schwab 2013: 24):

- põhinoete alaindeks (Eesti on kokkuvõtlikult 26. kohal): institutsioonid (30.), infrastruktuur (41.), makroökonomiline keskkond (20.), tervis ja algharidus (27.);
- efektiivsuse suurendamise alaindeks (31.): kõrgharidus ja täiendõpe (25.), kaubaturu efektiivsus (31.), tööturu efektiivsus (10.), finantsturu areng (39.), tehnoloogiline valmisolek (25.), turu suurus (96.);
- innovatsiooni ja keerukuse faktorite alaindeks (33.): äride keerukus (51.), innovatsioon (30.).

Eestit peetakse oma konkurentsivõime poolest (koos Tšehhiga, mis on 39. kohal) eeskujuks teistele Ida-Euroopa riikidele ning Eesti peamised tugevused on suurepärane haridus, efektiivsed ja arenenud kauba- ja finantsturud, pühendumine tehnoloogilise valmisoleku suurendamisele. Eesti 20. koht makroökonomilise keskkonna stabiilsuse osas viitab hästi juhitud riigirahandusele ning 10. koht paindliku ja efektiivse tööturu osas on teiste sama piirkonna riikidega võrreldes oluliselt parem tulemus (nt Tšehhi 75. koht). (Schwab 2013: 26)

Maailma konkurentsivõime indeks põhineb 100 erineva muutuja kaalutud keskmisel, millest igaüks kajastab mingisugust konkurentsivõime aspekti. Umbes 2/3 neist muutujatest saadakse maailma majandusliidrite arvamusuuringust (*Executive Opinion Survey* - EOS) ning üks kolmandik avalikult kättesaadavatest allikatest (nt Maailmapank, Maailma Terviseorganisatsioon, UNESCO). (Data types ... 2013) Suures osas arvamusuuringule tuginemine lisab näitajale olulisel määral subjektiivsust.

Koht „*Doing Business*“ edetabelis (*Ease of Doing Business index rankings*) avaldatakse iga-aastaselt Maailmapanga poolt. (Eesti ettevõtluspoliitika ... 2011: 22) *Doing Business* 2012 raport hindab 183 riigi ettevõtlus- ja õiguskeskkonda kümnes erinevas aspektis, mis mängivad rolli äritegemise lihtsuses. (Doing Business 2013) Põhikriteeriumid on järgmised: ettevõtlusega alustamine, ehituslubadega tegelemine, elektri kättesaadavus, vara registreerimine, krediidi saamine, investorite kaitse, maksude maksmine, piiriülene kaubandus, lepingute jõustumine, maksejõuetuse lahendamine. (Ease of ... 2013)

Maksumäärade koondindeks koosneb *Doing Business* järgi ettevõtte tulumaksust, sotsiaalmaksust ja teistest tööjõumaksudest, mida ettevõtja peab maksma, vara maksudest, vara ülekandmise maksudest, dividendide maksust, jäätmekogumise

maksudest, sõiduki- ja teemaksudest, muudest väiksematest maksudest ja tasudest. *Doing Business*’i koostajad pälvivad üldiselt järjest rohkem kriitikat, kuna metoodika ei arvesta piisavalt ettevõtluskeskkonna parandamiseks kasutatavaid kaasaegseid lahendusi (nt. elektroonilisi võimalusi). 2012 oktoobris moodustati töögrupp selle metoodika terviklikuks ülevaatamiseks ja arendamiseks. (Doing Business 2013)

Tabel 2.18. Konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatorite omadused ja tehnilised andmed.

Tehnilised andmed ja omadused	Indikaatorid	
	Eesti positsioon Maailma konkurentsivõime edetabelis	Positsioon <i>Doing Business</i> edetabelis
Indikaatori väljastamise sagedus	igal aastal	igal aastal
Viimane teadaolev tulemus	2012.a. 34. koht	2011.a. 24. koht
Andmete koguja ja kogumise meetod	World Economic Forum, 2/3 näitajatest põhineb arvamusuuringul	Maailmapanga ja IFC „Doing Business Project“, analüüsitakse riiklikke regulatsioone
Arvutusmeetod	kombineeritud mitmetest alaindeksitest (kriteeriumitest), järjestatud punktisüsteemi (<i>rankings</i>)	
Indikaatori tõlgendamise suund	mida väiksem on näitaja väärtus, seda parem (kõige eelistatum 1. koht)	
Rahvusvaheline võrreldavus ja püsivus	põhineb rahvusvahelisel võrdlusel; andmed aastast 1971; aeg-ajalt tehakse arvutamisel metoodilisi muudatusi	põhineb rahvusvahelisel võrdlusel; andmed aastast 2003; igal aastal tehakse andmestikku muudatusi ja korrekture
Klassifikatsioon 1) Horsch 1997, 2) EIP ja 3) FORA järgi	1) - 2) alaindeksid katavad suure osa tegurite indikaatoritest; 3) alaindeksid katavad mitut FORA jaotust	1) - 2) põhikriteeriumid katavad suure osa tegurite indikaatoritest; 3) kriteeriumid katavad mitut FORA jaotust

Allikas: (autori koostatud).

Tabel 2.18 toob välja konkurentsipositsiooni indikaatorite tehnilised näitajad ja omadused. Seoses EIP’i tegurite klassifikatsiooniga, siis „Doing Business“ indikaator iseloomustab peamiselt õiguslikku raamistikku ja ligipääsu rahastamisvõimalustele ning maailma konkurentsivõime edetabelis on kajastatud peamiselt turutingimused, teadmuse loomine ja levitamine. Seega võib öelda, et vastavad näitajad sobivad hästi üksteist täiendama. „Doing Business“ indikaatori puhul võib lisaks veel väita, et pigem keskendutakse regulatsioonide mõõtmisele *de jure*, mitte *de facto*, ning andmete kvaliteet võib kõikuda sõltuvalt erinevate riikide andmebaasidest. Mõlemad väljatoodud

indikaatorid on laiahaardelisemad kui tavalised ettevõtluse indikaatorid, mis on tõenäoliselt tingitud sellest, et riigi konkurentsipositsioon on laiem mõiste kui näiteks eksport. Seetõttu vajaksid mõlemad näitajad analüüsimist erinevate komponentide kaupa.

Üldised piirangud on neil indikaatoritel ühised. *Ranking*-tüüpi näitajate puhul ei sõltu tulemus mitte ainult ühe osalise pingutustest, vaid võrdleb seda ka teistega, mistõttu ei joonistu edusammud koguindeksis väga selgelt välja, sest samaaegselt edendavad ka teised riigid oma tulemusi. Samuti nõuab mõlemas näitajas muutuste esilekutsumine kohati üsna fundamentaalseid meetmeid, nt. seoses turutingimuste ja finantsturu arenguga, mistõttu on keeruline seostada muutusi nendes näitajates just ettevõtluspoliitikaga. Eriti kehtib see just maailma konkurentsivõime edetabeli puhul. Seetõttu oleks parema ülevaatlikkuse saavutamiseks otstarbekas keskenduda pigem teatud alaindeksite või kriteeriumite (nt innovatsiooni ja keerukuse faktorite alaindeksi) edendamisele.

Tabel 2.19. Konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatorite sobivuse määra hindamine kümnepallisüsteemis.

Hindamis-kriteeriumid	Indikaatorid	
	Eesti positsioon Maailma konkurentsivõime edetabelis	Positsioon <i>Doing Business</i> edetabelis
Mõõtmise	subjektiivse ja objektiivse kombinatsioon	subjektiivse ja objektiivse kombinatsioon
Seos nähtusega	otsene	otsene
Seos eesmärgiga	otsene, selgelt põhjuslik	otsene, selgelt põhjuslik
Sobivuse skoor	7,0	8,0
Standardhälve	0,0	0,8

Allikas: (autori koostatud).

Tabelis 2.19 on toodud konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatorite hinnangud kümnepallisüsteemis. Võib näha, et mõlemad näitajate punkthinnangud jäävad samasse kvintiili. Konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatoreid on võimalik täiendada GEM-i rahvusliku ekspertküsitle (EK) näitajatega, aga et nende mõõtmise viis on olnud mõlemast juba analüüsitud konkurentsipositsiooni näitajast subjektiivsem ja et eelnevad näitajad said kümnepallisüsteemis üsna hea hinnangu, siis ei pea käesoleva töö autor otstarbekaks selle tegevussuuna juurde GEM-i näitajate lisamist. EK näitajate

kaasamine oleks märksa otstarbekam pigem ettevõtluspoliitika strateegiliste eesmärkide kujundamise etapis, sest küsitluses osalevad Eesti eksperdid.

Konkurentsipositsiooni indikaatorite punktisumma keskmine väärtus on 7,5, aga et üks metoodikas seatud tingimustest oli, et ühe tegevussuuna alla peaks alles jääma vähemalt kaks indikaatorit, siis ei saa sellest indikaatorite grupist ühtegi näitajat eemaldada. Kuid nagu on juba eespool välja toodud, täiendavad näitajad üksteist ning moodustavad seeläbi ühtse süsteemi.

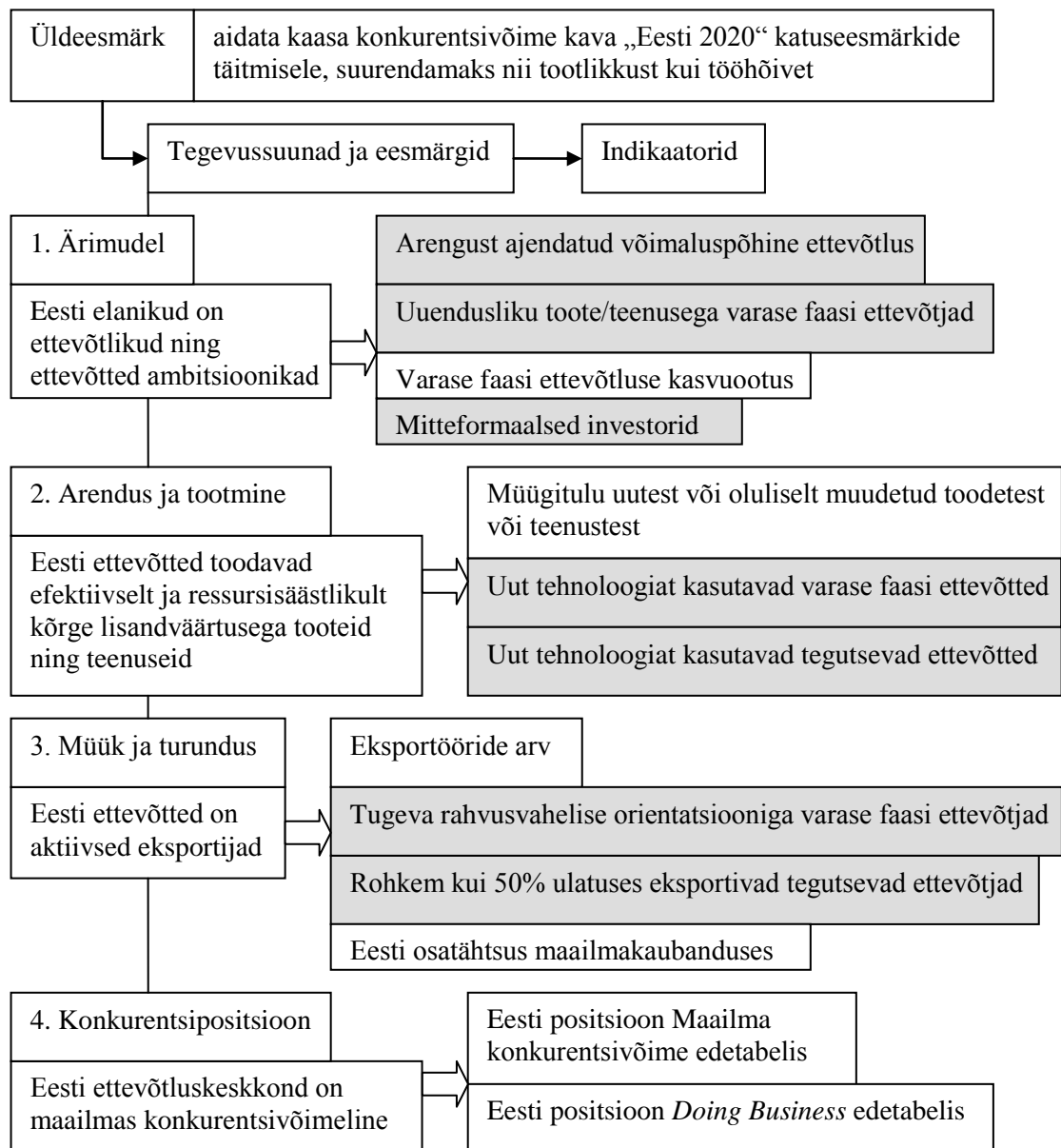
2.6. Täiustatud ettevõtluspoliitika strateegiliste indikaatorite süsteem

Võrreldes 2007-2013 aasta ettevõtluspoliitikat Eesti ettevõtluse kasvustrateegiaga 2020, võib täheldada, et strateegiates väljatoodud eesmärkides ja indikaatorites ei ole toimunud suuri muudatusi, mistõttu võib öelda, et juba pikemat aega on ettevõtluspoliitika keskendunud suhteliselt sarnastele valdkondlikele küsimustele, mis on seotud tootlikkuse, kasvu, ekspordi, õiguskeskonna jm. sarnasega. Käesoleva magistritöö tulemusena pakub autor välja täiustatud ettevõtluse kasvustrateegia indikaatorite süsteemi, mis katab samuti kõiki neid valdkondi, kuid mõningad varasemad indikaatorid on jäetud välja ning mõningad lisandunud juurde.

Joonisel 2.3 on välja toodud uus indikaatorite süsteem ning nagu võib näha, soovitab autor käesoleva töö empiirilise analüüsi tulemusena lisada Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 indikatsiooni seitse GEM-i indikaatorit. Need ongi GEM-i näitajad, mis võiksid täiendada Eesti ettevõtluse kasvustrateegia indikaatorite süsteemi. Tulemuseni jõudmiseks analüüsis autor töösse kaasatud spetsialistide abiga kokku 17 indikaatorit. Kujundatud indikaatorite süsteemist jäi välja neli indikaatorit, nendest üks oli autori poolt väljapakutud GEM-i indikaator ning ülejäänud kolm esialgses indikaatorite süsteemis olnud näitajad.

Siinkohal on oluline mainida, et üheks võimalikuks probleemiks GEM-i näitajate kasutuselevõtmisel, eriti sellises ulatuses (62% kõikidest näitajatest; vt. joonis 2.3), on käesolevas töös ka varasemalt väljatoodud tõsiasi, et Eesti osales GEM uuringus aastal 2012 esmakordselt ning GEM-i läbiviimise ja andmete poliitikas kasutamise praktikad

ei ole veel täielikult välja kujunenud, sh. ei ole kinnitust uuringu süsteemse läbiviimise kohta aastani 2020.



Joonis 2.3. Uus indikaatorite süsteem: strateegia üldeesmärgid, tegevussuundade eesmärgid, indikaatorid ning nendevahelised seosed (autori koostatud). Märkus: halliga on tähistatud strateegiasse lisandunud GEM-i indikaatorid.

Jooniselt 2.3 võib näha, et kõige rohkem uusi GEM-i näitajaid lisandus ärimudeli tegevussuuna indikaatorite hulka, samas konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatorid jäid samaks ning neid GEM-i indikaatoritega ei täiendatud. Eelnev analüüs tegevussuundade lõikes kinnitas, et kõik valitud indikaatorid täiendavad üksteist ning

seeläbi moodustavad ühtse süsteemi, mille abil saab mõõta tulemuslikkust edukamalt kui eesmärgiga seotud, aga juhuslikult selekteeritud indikaatorite abil.

Käesolevas magistritöös ei analüüsitud indikaatorite valiku järgmist etappi, st. sihttulemusi ega nende moodustamist, seega jääb sihttasemete määramine üheks võimaluseks tööd edasi arendada. Antud juhul ei olnud sihttasemete täpsustamine eesmärgi täitmiseks ehk Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 indikatsiooni täiustamiseks vajalik, küll aga tekib sihttasemete määramise vajadus juhul, kui süsteemi või selle komponente poliitikas rakendada. Selleks on autor loonud mõningase aluse, sh. määratlenud baastasemed ja indikaatorite väärtuse soovitatava liikumise suuna. Sihttasemete määratlemise teoreetilise raamistiku kujundamine ja selle abil konkreetsete indikaatorite sihttasemete leidmine on üks võimalikke töö edasiarendamise suundi.

KOKKUVÕTE

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumis aastal 2013. koostatava Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 üldeesmärgid on seotud tootlikkuse ja tööhõive suurendamisega. Strateegia nn. horisontaalsed tegevussuunad jagunevad nelja valdkonda: ärimudel, arendustegevus ja tootmine, müük ja turundus ning konkurentsipositsioon; ning iga valdkonna tulemuslikkust mõõdetakse indikaatorite abil. Aastal 2012. viidi Eestis esimest korda läbi GEM uuring, mis sisaldab suurt hulka ettevõtlust iseloomustavaid näitajaid alates ettevõtlusega seotud hoiakutest kuni ettevõtja kasvuplaanideni.

Käesoleva magistritöö teoreetilise osa alguses analüüsiti ettevõtluspoliitika olulisust ja levinumaid ettevõtluspoliitika suundi, samuti võeti vaatluse alla GEM ja GEM-i indikaatorid ning nende üldine sobivus täiustamaks ettevõtluspoliitika strateegilist indikatsiooni. Kirjandusallikate analüüsi tulemusena jõuti järgmiste järeldusteni:

- Ettevõtluspoliitikat, mida peetakse oluliseks ettevõtluskeskkonna mõjutajaks, viiakse ellu, keskendudes erinevatele arengusuundadele ehk prioriteetidele. Ettevõtluspoliitikal on oluline roll nii üleüldist ettevõtlusaktiivsust soodustava majanduskeskkonna kujundamisel kui ka ettevõtjate otsesel toetamisel, aidates neil realiseerida projekte, mis pikemas perspektiivis võiksid olla kasulikud kogu ühiskonnale. Levinumad ettevõtluspoliitika suunad on sealjuures seotud ettevõtlusaktiivsusega üldiselt, kasvuettevõtlusega, ekspordi ja innovatsiooniga. Viimast peetakse ettevõtluse kontseptsiooniga tihedalt seotud olevaks, mistõttu sageli käsitletaksegi ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitikat koos.
- Ettevõtluspoliitika tulemuslikkuse mõõtmiseks kasutatavaid indikaatoreid on võimalik analüüsida lähtudes nende määratlusest ehk olemusest ja mitmetest omadustest ning tehnilistest andmetest, sealhulgas klassifikatsioonist. Indikaatorite määratlemise aluseks on selle seosed mõõdetava nähtuse ja eesmärgiga. Seosed võivad olla nii otsesed kui kaudsed, lisaks peaks avalduma ka põhjuslik seos

programmi tulemuse (eesmärgi) ja näitaja vahel. Indikaatorite omaduste ja tehniliste andmete puhul peetakse silmas muid indikaatorite poliitikastrateegiasse sobivuse seisukohalt olulisi aspekte nagu väljastamise sagedus (mõõtmise perioodilisus), andmete kogumise meetod, arvutusmeetod, mõõtühik, tõlgendamise suund jne. Siinkohal on oluline ka indikaatorite klassifitseerimine, milles lähtutakse erinevate autorite käsitlustest. Indikaatoreid võib klassifitseerida nii programmi ajalise raamistiku ehk põhjenduste ahela järgi (sisendi-, protsessi-, väljundi-, ja tulemuste indikaatorid) ja mõõdetava nähtuse järgi (tegurid, ettevõtluse jõudlus, mõju). Teguri-indikaatorid jagunevad veel mitmetesse alagruppidesse (vt. lisa 1). Töös koostati nende käsitluste põhjal kokkuvõtlik joonis (1.2 lk 22), mis andis aluse empiirilise osa metoodika kujundamisele.

- Globaalse Ettevõtlusmonitori indikaatorid võiksid täiendada ettevõtluspoliitika strateegilist indikatsiooni. GEM-i muudab eriliseks see, et ta mõõdab ettevõtlusaktiivsust individuaalsel tasandil ehk inimestest lähtudes, sealjuures ka inimeste hoiakuid, teadmisi ja suhtumist ettevõtlusesse. Sealjuures eristab GEM ettevõtlusprotsessi raames erinevaid etappe, mis võimaldavad uurijatel keskenduda ettevõtte elutsükli erinevatele osadele. Üldiselt saab öelda, et GEM on rahvusvaheliselt võrreldav ja produtseerib usaldusväärseid andmeid. GEM-i võtmeindikaatorite analüüs võimaldas suuremat osa neist seostada majanduskasvu või teiste põhiliste poliitika eesmärknäitajatega, samuti tõmmata paralleele ettevõtluspoliitika üldiste suundadega. Võtmeindikaatorite analüüs andis hea ülevaate GEM-i andmetest, mis omakorda oli hilisemaks aluseks ja otsustusprotsessi lihtsustajaks GEM-i näitajate valikul töö empiirilises osas.

Töö empiirilises osas analüüsib autor Eesti ettevõtluse kasvustrateegia indikaatoreid ning võimalikke strateegiat täiendavaid GEM-i indikaatoreid. Selleks koostas autor indikaatorite poliitikasse sobivuse hindamise mudeli eespool väljatoodud käsitluste põhjal, mis võimaldavad indikaatoreid määratleda, klassifitseerida, dokumenteerida, kümnepallisüsteemis hinnata ja seeläbi ka võrrelda (vt. joonis 2.2. lk 40). Mudel võimaldab hinnata indikaatorite sobivust poliitikasse, analüüsides näitajate omadusi ja tehnilisi andmeid, kvaliteeti ning seoseid indikaatori ja eesmärgi ning indikaatori ja mõõdetava nähtuse vahel.

Loodud mudeli abil analüüsis autor koos kaasatud spetsialistidega ettevõtluse kasvustrateegia tööversioonis olevaid indikaatoreid kõikide erinevate tegevussuundade (ärimudel, tootmine ja arendustegevus, müük ja turundus ning konkurentsipositsioon) ja nende eesmärkide lõikes. Samamoodi anti hinnangud valitud GEM-i indikaatoritele ja nende sobivusele Eesti ettevõtluse kasvustrateegiasse. Peamised empiirilised osast tulenevad järeldused on järgmised:

- Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 tööversiooni indikaatoritest võiks strateegias kasutada kuut indikaatorit (vt. joonis 2.3 lk. 68) ning välja jätta kolm: varase faasi ettevõtete ellujäämismäär, toote keskmise ekspordi hinna muutus (UVI) ning T&A kulutustega väike ja keskmiste ettevõtete osakaal kõigist VKE-dest. Kaks esimest näitajat sisaldavad palju piiranguid ning iseloomustavad mõõdetavat nähtust väga suure juhuslikkusega. Lisaks ei klassifitseeru toote keskmise ekspordi hinna muutus ettevõtluse indikaatoriks, vaid on pigem makromajanduslik näitaja. T&A-d iseloomustav indikaator sisaldab subjektiivsust ning tema seos eesmärgiga on kaudne. Strateegiasse lisatud indikaatoritega seotud peamine soovitus, mis uues süsteemis otseselt ei kajastu, on täpsustada konkurentsipositsiooni tegevussuuna indikaatoreid, võttes strateegiasse vaid ettevõtluspoliitikaga seostatavad alajaotused.
- GEM-i indikaatoritest võiks strateegias kasutada seitset indikaatorit (märgitud halliga joonisel 2.3 lk. 68). Välja jäi väljapoole EL-i eksportida plaanivate varase faasi ettevõtjate indikaator, sest sisaldab palju piiranguid ja subjektiivsust. Kolme näitajat seitsmest võib lisaks vastavatele tegevussuuna eesmärkidele otseselt seostada ka majanduse arengunäitajatega, ülejäänute puhul on seos kaudne või aimatav, aga vähe uuritud. Sagedasemad GEM-i näitajatega seotud piirangud seisnevad kas mõõtmise teatavas subjektiivsuses või kaudses seoses eesmärgiga.
- Indikaatorite analüüsi tulemusena on kujundatud täiustatud indikaatorite süsteem (joonis 2.3 lk. 68). Selleks analüüsiti tegevussuundade lõikes 17 indikaatorit. Kujundatud indikatsioon koosneb 13 indikaatorist, sealhulgas seitsmest autori poolt väljapakutud GEM-i indikaatorist. Sealjuures iseloomustab süsteemi see, et näitajad täiendavad üksteist ja seetõttu mõõdavad tulemuslikkust edukamalt kui eesmärgiga seotud, aga juhuslikult selekteeritud indikaatorid.

Käesoleva töö tulemusi on autori hinnangul võimalik rakendada Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2020 strateegiliste indikaatorite valikul ning edasises analüüsis indikaatorite sihttasemete määratlemiseks. Antud töös toodud seisukohti, järeldusi ja kujundatud metoodikat saab ka edaspidi kasutada indikaatorite ning nende valikutega seonduvates uurimistöödes. Eriti just ettevõtluspoliitikaga seonduvate indikaatorite süsteemsete käsitluste osas on käesolev magistritöö olnud mingis mõttes ka teedrajava iseloomuga, arvestades vastavate teaduslike käsitluste vähesust Eestis. Edasiarendamist vajav valdkond on ka GEM-i näitajate kasutamisevõimalused (ettevõtlus)poliitikas üldiselt - selles osas ei ole antud magistritöö olnud sugugi ammendav ning esineb vajadus ka edasiseks vastavasisulisel uurimistööks.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Acs, Z. J.** How is entrepreneurship good for economic growth? - Innovations, 2007, Vol. 1, No. 1, pp. 97-107.
2. **Acs, Z., Desai, S., Klapper, L.F.** What Does "Entrepreneurship" Data Really Show? A Comparison of the Global Entrepreneurship Monitor and World Bank Group Datasets. - Small Business Economics, 2008, Vol. 31, No. 3, pp. 265-281.
3. **Amorós, J.E., Bosma, N.S. and Levie, J.** Ten Years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and Prospects. - International Journal of Entrepreneurial Venturing, 2013, Vol. 5, No. 2, pp. 120-152.
4. Arengukava „Eesti ettevõtluspoliitika 2007–2013” rakendusplaan aastaks 2013. Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2013, 16 lk.
[<https://valitsus.ee/UserFiles/valitsus/et/valitsus/arengukavad/majandus-ja-kommunikatsiooniministeerium/Ettev%C3%B5tluspoliitika%20rakendusplaan%20aastaks%202013.pdf>] 5.03.2013
5. **Arro, T., Elenurm, T., Küttim, M., Liigus, E., Masso, J., Mets, T., Paes, K., Raudsaar, M., Rebane, K., Reino, A., Põder, K., Venesaar, U.** Globaalne ettevõtlusmonitooring 2012, Eesti Raport. Eesti Arengufond, 2013, 80 lk.
[<http://www.arengufond.ee/upload/Editor/Publikatsioonid/Arengufond%20GEM%20uuringu%20raport.pdf>] 1.04.2013
6. **Bertrand, M., Mullainathan, S.** Do People Mean What They Say? Implications for Subjective Survey Data. - American Economic Review, 2001, Vol. 91, No. 2, pp. 67-72.
7. **Bosma, N. S.** The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its Impact on Entrepreneurship Research. Global Entrepreneurship Monitor. - Foundations and Trends in Entrepreneurship, 2013, Vol. 9, No. 2, pp. 60-145.
8. **Bosma, N. S., Coduras, A., Litovsky, Y., Seaman, J.** GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor. Global Entrepreneurship Monitor, 2012, 95. p.
[<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2375>] 5.03.2013
9. **Bradley, R.** Pitfalls of Using Unit Values as a Price Measure or Price Index. - Journal of Economic and Social Measurement, 2005, Vol. 30, pp. 39-61.
10. **Brockhaus, R. H.** Risk-taking propensity of entrepreneurs. Academy of Management Journal, 1980, Vol. 23, No. 3, pp. 509-520.

11. **Bygrave W.D., Reynolds, P.D.** Who finances startups in the USA? A comprehensive study of informal investors, 1999-2003. - *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2004, pp. 37-47.
[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1768163] 10.03.2013
12. **Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., Carland, J.A.** Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. - *The Academy of Management Review*, 1984, Vol. 9, No. 2, pp. 354-359.
13. **Carton, R.B., Hofer, C.W., D. Meeks, M.D.** The Entrepreneur and Entrepreneurship: Operational Definitions of Their Role in Society. *Proceedings of the 1998 International Council for Small Business World Conference*, 1998, 12 p.
[<http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1998/32.pdf>] 3.05.2013
14. Central and Eastern Europe Statistics 2009. An EVCA Special Paper. EVCA - The European Private Equity & Venture Capital Association, 2010, 40 p.
[<http://www.estvca.ee/files/VC%20CEE%202009.pdf%20%20.pdf>] 13.03.2013
15. Data types and sources. The Global Competitiveness Index. The Macro Data Guide.
[<http://www.nsd.uib.no/macrodataloguide/set.html?id=53&sub=1>] 16.04.2013
16. **Davis, T.** Understanding Entrepreneurship: Developing Indicators for International Comparisons and Assessments. Report on the OECD's Entrepreneurship Indicators Project and Action Plan. OECD, 2006, 34 p.
[<http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=STD/CSTAT%282006%299>] 14.03.2013
17. **Delorme, P., Chatelain, O.** Policy Steering - The Role and Use of Performance Measurement Indicators. Aid Delivery Methods (ADM) Programme, 2011, 62 p.
[http://www.dochas.ie/Shared/Files/4/Guide_on_Performance_Measurement.pdf] 15.03.2013
18. **Desai, S.** Measuring entrepreneurship in developing countries. Research paper. UNU-WIDER (United Nations University, World Institute for Development Economics Research), 2009, No.10, 15 p. [<http://hdl.handle.net/10419/45048>] 25.03.2013
19. Doing Business 2013. Vabariigi Valitsus.
[<http://www.valitsus.ee/et/valitsus/tegevusprogramm/konkurentsivoimeline-majanduskeskkond/Ylevaade-Eesti-positsioonist-rahvusvahelistes-edetabelites/22102012-Doing-Business-2013>] 5.03.2013
20. Ease of Doing Business in Estonia. Doing Business. The World Bank.
[<http://doingbusiness.org/data/exploreconomies/estonia>] 10.03.2013
21. Eesti ettevõtlike kasvustrateegia 2020 (tööversioon 12.03.2013). Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. 2013, 18 lk.
22. Eesti ettevõtlike kasvustrateegia 2014-2020 koostamise ettepanek. Vabariigi Valitsusele. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2012, 7 lk.

- [http://www.mkm.ee/public/documents/Eesti_ettevotluse_kasvustrateegia_2014-2020_koostamise_ettepanek.pdf] 2.03.2013
23. Eesti ettevõtluspoliitika 2007-2013, täiendatud versioon. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2011, 36 p.
[http://www.mkm.ee/failid/Poliitika_201006.pdf] 16.12.2012
 24. Enterprise and Innovation Department. Ministry of Employment and the Economy.
[<http://www.tem.fi/index.phtml?l=en&s=2780>] 06.04.2013
 25. Estonia. Country profile. World Trade Organization (WTO).
[<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=EE>] 11.03.2013
 26. Estonia key indicators. Global Entrepreneurship Monitor (GEM).
[<http://www.gemconsortium.org/key-indicators>] 25.03.2013
 27. External and intra-European Union trade. Eurostat Statistical Books, 2009 edition. Luxembourg: office for official publications of the European Communities, 2009, 491 p. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-AR-09-003/EN/KS-AR-09-003-EN.PDF] 25.03.2013
 28. **Franceschini, F., Galetto, M. & Maisano, D.** Management by Measurement. Designing Key Indicators and Performance Measurement Systems. Heidelberg/Berlin: Springer Verlag, 2007, 242 p.
 29. **Furfero, A. J.** Macroeconomic stabilization policies: goals, institutions and theories: Chapter 13, The policy indicators. 12th Ed. *S.l.*, 2012.
[<http://www.drfurfero.com/books/mandf/ch13.html>] 30.03.2013
 30. Glossary of key terms in evaluation and results-based management. OECD & Development Assistance Committee (DAC), 2004.
[<http://www.oecd.org/dac/evaluation/18074294.pdf>] 3.05.2013
 31. **Heinonen, J., Kovalainen, A., Pukkinen, T.** Global Entrepreneurship Monitor 2005, Executive Report Finland. Turku School of Economics and Business Administration. 2006, 28 p. [[http://julkaisurekisteri.ktm.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/f3b25c29fd404851c2256604003ab9da/a0a94cd966061212c2257260004330a2/\\$FILE/GEM2005_Suomen_raportti.pdf](http://julkaisurekisteri.ktm.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/f3b25c29fd404851c2256604003ab9da/a0a94cd966061212c2257260004330a2/$FILE/GEM2005_Suomen_raportti.pdf)] 2.02.2013
 32. Helping to create an entrepreneurial culture: a guide on good practices in promoting entrepreneurial attitudes and skills through education. Enterprise Policy. European Commission, Belgium. 2004, 56 p.
[http://www2.spi.pt/pecae/Website/docs/entrepreneurial_culture_en.pdf] 5.05.2013
 33. **Hessels, J., Van Gelderen, M., Thurik, R.** Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. - Small Business Economics, 2008, Vol. 31, No. 3, pp. 323-339.

34. **Hoffmann, A., Larsen, M., Oxholm, A.S.** Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators, version 2. The National Agency for Enterprise and Construction's Division for Research and Analysis (FORA) & International Consortium for Dynamic Benchmarking of Entrepreneurship, 2006, 187 p.
[http://www.erhvervsstyrelsen.dk/file/7323/Qualitymanual_.pdf] 5.04.2013
35. **Horsch, K.** Indicators: Definition and Use in a Results-Based Accountability System. Harvard Family Research Project, 1997. [<http://www.hfrp.org/publications-resources/browse-our-publications/indicators-definition-and-use-in-a-results-based-accountability-system>] 4.04.2013
36. Indicators: what they are, how they work. Maryland Smart Growth Indicators. National Center for Smart Growth Research and Education.
[<http://www.indicatorproject.com/context/about>] 2.04.2013
37. Innovatiivne tegevus, mõisted ja metoodika. Statistikaamet. [http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/19Teadus._Tehnoloogia._Innovatsioon/02Innovatiivne_tegevus/08Innovaatileline_tegevus_2008-2010/TDI_801.htm] 5.03.2013
38. Innovation policy. The Ministry of Employment and the Economy.
[<http://www.tem.fi/index.phtml?l=en&s=4600>] 13.03.2013
39. **Justo, R., De Castro, J.O., Maydeu-Olivares, A.** Indicators of entrepreneurship activity: some methodological contributions. - International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 2008, Vol. 6, No. 4, pp.604–621.
40. **Kaufmann, D., Kraay, A.** Governance Indicators: Where Are We, Where Should We Be Going? - World Bank Research Observer, World Bank Group, 2007, Vol. 23, No 1, pp. 1-30.
41. Key components of entrepreneurship and innovation policy frameworks. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Trade and Development Board, Investment, Enterprise and Development Commission, 2010, 20 p. [http://unctad.org/en/Docs/ciimem1d6_en.pdf] 20.03.2013
42. Key indicators and definitions. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2 p.
[<http://www.gemconsortium.org/docs/download/414>] 3.01.2013
43. Konkurentsivõime kava „Eesti 2020“. Kinnitatud Vabariigi Valitsuse poolt (25.04.2013). Eesti Vabariigi Valitsus, 2013, 29 lk.
[http://valitsus.ee/UserFiles/valitsus/et/riigikantselei/strateegia/_b_konkurentsivoime-kava_b/_b_eesti-2020-strateegia/Eesti%202020%20%282013%20uuendamine%29/Eesti2020.pdf] 20.05.2013
44. **Kreft, S. F., Sobel, R. S.** Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. - Cato Journal, 2005, Vol. 25, No. 3, pp. 595-616.
[<http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2005/11/cj25n3-15.pdf>] 2.05.2013

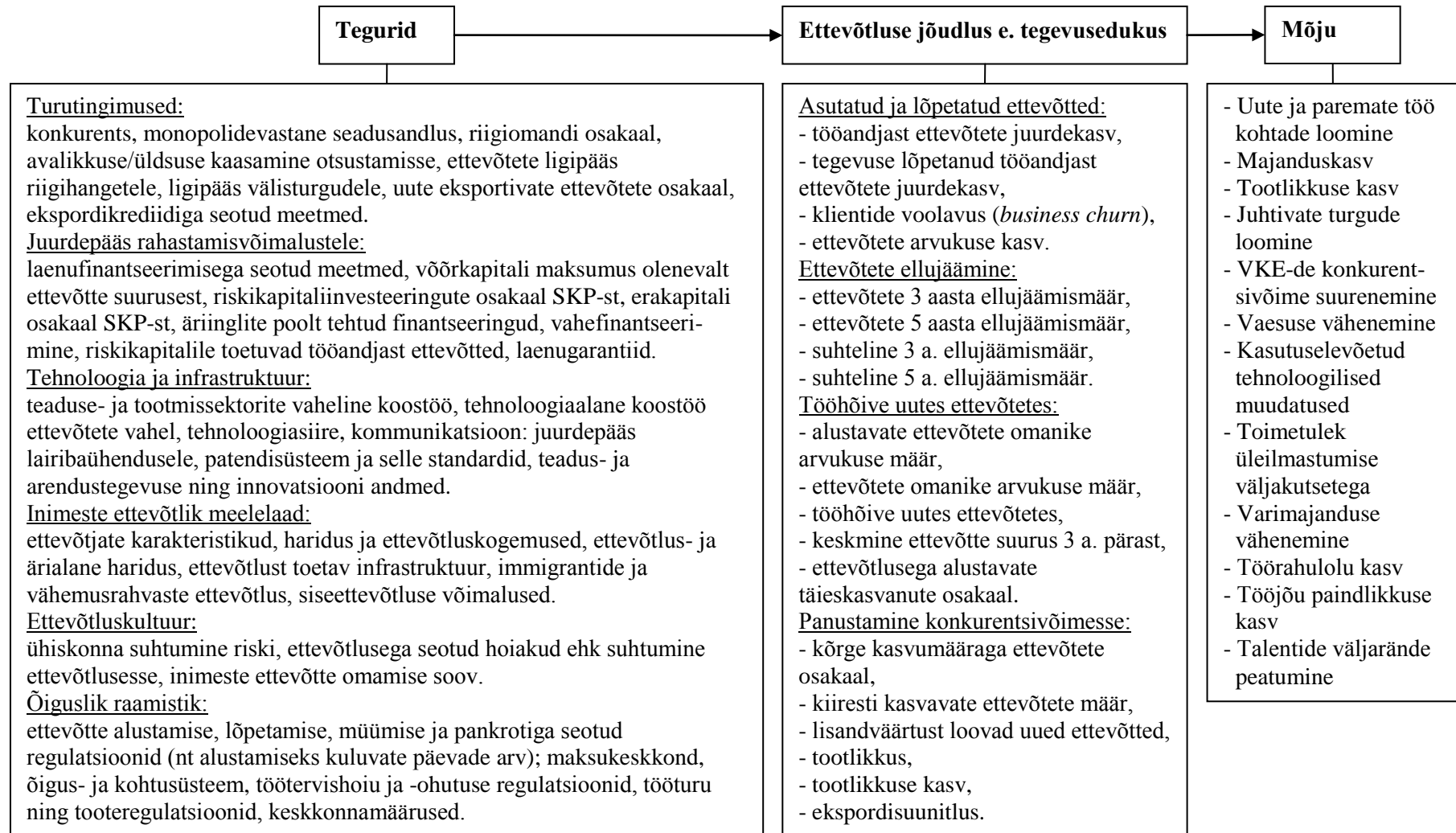
45. **Kukoc, K., Regan, D.** Measuring entrepreneurship. Venture capital in Australia, Economic Roundup. Australian Treasury, 2008, 12 p.
[http://archive.treasury.gov.au/documents/1352/PDF/02_Entrepreneurship.pdf] 15.03.2013
46. **Von der Lippe, P. M.** The Interpretation of Unit Value Indices, Unit Value Indices as Proxies for Price Indices. Germany, 2010, 20 p. [http://mpa.ub.uni-muenchen.de/24743/1/MPRA_paper_24743.pdf] 28.03.2013
47. **Masso, J., Liik, M., Ukrainski, K., Seppo, M.** Materjal Eesti teadus- ja arendustegevuse ning innovatsiooni (TAI) strateegia koostamise aruteluks Haridus- ja Teadusministeeriumis. "Teadus- ja innovatsioonipoliitika seire" seirevaldkond 7.1. Teine versioon: 21 jaanuar 2013, 40 lk.
48. **Masso, J., Vahter, P.** Technological Innovation and Productivity in Post-Transition Estonia: Econometric Evidence from Innovation Surveys. - European Journal of Development Research, 2008, Vol. 20, No. 2, pp. 240-261.
49. **Mattson, T.** Riigi ettevõtlustoetused pole suurendanud Eesti majanduse konkurentsivõimet. 2010.
[<http://www.riigikontroll.ee/Suhtedavalikkusega/Pressiteated/tabid/168/ItemId/566/amid/557/language/et-EE/Default.aspx>] 20.01.2013
50. Measuring Entrepreneurship: A Collection of Indicators. OECD - Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme, 2009, 64 p.
[<http://www.oecd.org/industry/business-stats/44068449.pdf>] 15.04.2013
51. Nutika spetsialiseerumise kvalitatiivne analüüs. Arengufond, 2013.
[<http://www.arengufond.ee/news/news2263/>] 2.3.2013
52. **Oberender, P., Daumann, F.** Industriepolitik. München, 1995. Viidatud Sepp, J. Tööstuspoliitika teooria ja rahvusvaheline praktika. Tartu Ülikooli Majandusteaduskond, 2002, 106 lk.
[http://www.mtk.ut.ee/doc/Struktuuripoliitika_uus.pdf] vahendusel.
53. **Ortmans, J.** Measuring entrepreneurship around the world. Policy Forum Blog: Policy Dialogue on Entrepreneurship, 2010. [<http://www.entrepreneurship.org/en/Blogs/Policy-Forum-Blog/2010/October/Measuring-Entrepreneurship-Around-the-World.aspx>] 10.03.2013
54. Policy impact. Global Entrepreneurship Monitor (GEM).
[<http://www.gemconsortium.org/policy-impact>] 1.05.2013
55. **Potter, J.** Encouraging Entrepreneurship: The OECD Perspective. Imperial College, London, 2011. [<http://www3.imperial.ac.uk/business-school/research/innovationandentrepreneurship/events/gedi/gedilaunchevent2011/agenda>] 5.03.2013

56. **Poschke, M.** Entrepreneurs out of necessity: A snapshot. Discussion paper series. IZA Discussion Paper, 2010, No. 4893. [<http://hdl.handle.net/10419/36791>] 25.03.2013
57. **Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., Chin, N.** Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. - Small Business Economics, 2005, Vol. 24, No. 3, pp. 205–231.
58. **Schøtt, T., Jensen, K.W.** The Coupling between Entrepreneurship and Public Policy: Tight in Developed Countries but Loose in Developing Countries. - Estudios de Economia, 2008, Vol. 35, No. 2, pp.195-214.
59. **Schumpeter, J. A.** The Theory of Economic Development. New York: Oxford University Press. 1934. Viidatud Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., Carland, J.A. Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. - The Academy of Management Review, 1984, Vol. 9, No. 2, pp. 354-359 vahendusel.
60. **Schwab, K.** The Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum, 2013, 545 p. [http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf] 3.03.2013
61. **Sepp, J.** Tööstuspoliitika teooria ja rahvusvaheline praktika. Tartu Ülikooli Majandusteaduskond. Tartu, Leipzig, 2002, 106 lk. [http://www.mtk.ut.ee/doc/Struktuuripoliitika_uus.pdf] 15.04.2013
62. **Shavelson, R. J., McDonnell, L., Oakes, J.** What are educational indicators and indicator systems? - Practical Assessment, Research & Evaluation, 1991, Vol. 2, No. 11. [<http://PAREonline.net/getvn.asp?v=2&n=11>] 3.04.2013
63. **Silver, M.** Do Unit Value Export, Import, and Terms of Trade Indices Represent or Misrepresent Price Indices? - IMF Staff Papers, 2009, Vol. 56, No. 2, pp. 297-322.
64. **Stam, E., Suddle, K., Hessels, S. J. A., van Stel, A. J.** High growth entrepreneurs, public policies and economic growth. - Jena economic research papers, 2007, No. 2007-019, 29 p. [<http://hdl.handle.net/10419/25593>] 10.03.2013
65. **Stern, E., Stame, N., Mayne, J., Forss, K., Davies, R., Befani, B.** Broadening the range of designs and methods for impact evaluations. Department for International Development (DFID) Working Paper 38., 2012, 127 p. [http://r4d.dfid.gov.uk/pdf/outputs/misc_infocomm/DFIDWorkingPaper38.pdf] 9.03.2013
66. **Szerb, L., Terjesen, S., Rappai, G.** Seeding new ventures: green thumbs and fertile fields; individual and environmental drivers of informal investment. - Venture Capital, Taylor and Francis Journals, 2007, Vol. 9, No. 4, pp. 257-284.

67. Teadus- ja arendustegevus, mõisted ja metoodika. Statistikaamet.
[http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/19Teadus._Tehnoloogia._Innovatsioon/04Teadus-_ja_arendustegevus/02Teadus_ettev_sektoris/TD_21.htm] 5.03.2013
68. The Facts. EVCA - European Private Equity and Venture Capital Association.
[<http://evca.eu/facts/>] 16.03.2013
69. VKE definitsioon. EVEA - Eesti Väike- ja Keskmise Ettevõtjate Assotsiatsioon.
[<http://www.evea.ee/13742>] 17.03.2013
70. Väliskaubandusstatistika, mõisted ja metoodika. Statistikaamet.
[http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/25Valiskaubandus/03Valiskaubandus_alates_2004/VK_04.htm] 11.03.2013
71. **Xavier, S.R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., Vorderwülbecke, A.** Global Entrepreneurship Monitor 2012, Global Report. 2013, 87 p.
[<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>] 10.04.2013

LISAD

Lisa 1. Indikaatorite jaotus Ettevõtluse Indikaatorite Programmi järgi



Allikas: (Key components ... 2010: 10; autori tõlge).

Lisa 2. Indikaatorite dokumenteerimise vorm

Indikaatori määratlemine ja dokumenteerimise üksused	Selgitus
Üldtunnused	
Indikaator	Pealkiri, nimetus
Programm	Viide valitsuse programmile
Eesmärk	Viide asjakohasele eesmärgile programmiperioodi lõpuks
Tegevus	Viide vastavatele tegevustele seoses eesmärgiga
Vastutav osakond/asutus	Osakond, kes näitajat vastava programmi raames kasutab
Indikaatori kirjeldus	
Mõõtühik	
Mõõtmise perioodilisus	
Viimane teadaolev tulemus	Aasta ja indikaatori väärtus
Indikaatori kvaliteet ja areng	
Lähteandmete olemus	Lugeja, nimetaja, hõlmatud valdkond
Andmekogumise meetod(id)	Küsitlus, ametkondade andmed jne
Andmekogumise eest vastutavad osakonnad ja asutused	
Arvutusmeetod	Valemid
Indikaatori tõlgendamine	
Teadaolevad piirangud ja kallutatus	Viide kasutuspiirangutele (olulisusele) ja vajadusel ka indikaatori meelepäraseks muutmise võimalustele
Üldine tõlgendamine	Mida indikaator mõõdab ja kuidas on ta mõõdetava nähtusega seotud
Tõlgendamise suund	Mida tähendavad näitaja väärtuse vähenemine ja suurenemine
Dokumenteermise ajakava	
Avalikustamise kuupäev	Millal antud indikaatori viimane väärtus avalikustati
Muutumine ja areng	Kas indikaatori arvutamise ja andmete kogumise meetodit muudetakse ja kui, siis kuidas
Muud kommentaarid:	

Allikas: (Delorme & Chatelain 2011: 29).

Lisa 3. Erinevad rahvusvahelised ettevõtlusuuringud ja -indeksid

Uuring/indeks	Selgitus
Euroopa Komisjoni uuring ettevõtlusest - Eurobaromeeter (<i>Eurobarometer</i>)	analüüsib ettevõtlust inimeste ettevõtliku meelelaadi kaudu, analüüsides ettevõtlusega seotud motivatsioone, valikuid, kogemusi ja takistusi; uuring võimaldab poliitikakujundajatele paremat arusaamist antud hetke probleemküsimustest, et siis hiljem vastavaid meetmeid rakendada
Gallup	igal aastal rohkem kui sajas riigis läbi viidav näost näkku intervjuudel põhinev uuring
Maailemapanga ettevõtluse uuring „Business Planet“	sisaldab andmeid umbes 70 000 ettevõtte kohta 104 riigis, mis kirjeldavad ettevõtte tunnuseid, arusaamist ettevõtlusest ja ärikeskkonna kvaliteeti; lisaks on veel Maailemapanga „Business Planet“ ettevõtluse näitajad, kus ettevõtlusaktiivsust iseloomustavad indikaatorid leitakse registreeritud ja äsja tegevust alustanud ettevõtete andmete põhjal
Globaalne ettevõtluse ja arengu indeks (<i>Global Entrepreneurship and Development Index - GEDI</i>)	põhineb kolmel alaindeksil: ettevõtlusalased hoiakud, ettevõtlusaktiivsus ja ettevõtlusalased püüdlused; viimane alaindeks mõõdab, kui suur osa riigi ettevõtlusaktiivsusest on seotud innovatsiooni, suure mõjuga ettevõtluse ja globaliseerumisega; GEDI põhineb osaliselt GEM-i muutujatel
Majandusvabaduse indeks (<i>Index of Economic Freedom</i>)	mõõdab majandusvabaduse kümmet komponenti, andes igatüüpi väärtuse 0-st 100-ni, kus 100 tähistab maksimaalset vabadust; indeksi väärtus on nende komponentide keskmine tulemus
Legatumi jõukuseindeks (<i>Legatum Prosperity Index</i>)	koosneb üheksast alaindeksist ja nendesse jaotatud 79-st erinevast muutujast - igaüks neist on pikaajalise heaolu alustala; iga riigi alaindeksitele antakse kindel väärtus ning koguindeks (reiting) saadakse nende väärtuste keskmise edetabelisse seadmisel
Maailemapanga „Doing Business“ indeks	sisaldab objektiivseid erinevate riikide ärireulatsioonide ja nende jõustumisega seotud mõõdikuid

Allikas: (Ortmans 2010).

```

graph TD
    Q1[Kas praegu on käsil üksinda uue ettevõttega alustamine?] --> J1[Jah/ei tea]
    Q2[Kas praegu on käsil töödandja jaoks uue ettevõtte alustamine?] --> J2[Jah/ei tea]
    J1 --> Q3[Kas viimase 12 kuu jooksul on olnud ettevõtlusega seotud tegevusi?]
    J2 --> Q3
    Q3 --> J3[Jah/ei tea]
    J3 --> Q4[Kas olete omanik/kaasomanik?]
    Q4 --> J4[Jah/ei tea]
    J4 --> Q5[Kas viimase kolme kuu jooksul on makstud palkasid vms?]
    Q5 --> J5[Jah]
    Q5 --> J6[Pole veel makstud]
    Q5 --> J7[Ei]
    J5 --> Q6[Millal esimest korda palka maksti?]
    J6 --> A1[Tähtsava ettevõtja: tegeleb uue ettevõtte asutamisega]
    J7 --> A1
    Q6 --> J8[Üle 3,5 aasta tagasi]
    Q6 --> J9[Viimase 3,5 aasta sees]
    Q6 --> J10[Ei tea]
    J8 --> A2[Väljakujunenud ettevõtte omanik-juht (tegutseb üle 3,5 aasta)]
    J9 --> A3[Uue (alla 3,5-aastase) ettevõtte omanik]
    J10 --> Q7[Ettevõtte asutajad said esimese tasu üle 3,5 aasta tagasi?]
    Q7 --> J11[Ei]
    Q7 --> J12[Jah]
    J11 --> A1
    J12 --> A2
    A1 --> A4[TEA ehk kogu varase faasi ettevõtlusaktiivsus]
    A3 --> A4
  
```

Allikas: (Reynolds *et al.* 2005, 215; Arro *et al.* 2013: 13).

SUMMARY

IMPLEMENTING GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INDICATORS IN THE STRATEGIC INDICATOR SYSTEM OF ESTONIAN ENTREPRENEURSHIP POLICY

Kadri Paes

Entrepreneurship is considered essential for stability of economical environment and innovation for economic growth, therefore governments usually pay a lot of attention to developing entrepreneurship and entrepreneurial environment. Meanwhile, the political directions, including decisions taken, strategies formulated and actions performed, usually create discussion about their feasibility and effectiveness between different stakeholders. That is why the concept of performance management initially been used on the organizational level has also found use on the state level, where different indicators are used to shape policies and define their effectiveness. In general indicators suggest the direction of development and evaluate the success of evolution in certain field, such as entrepreneurship. The role of indicators lies in shaping strategic objectives and in assessing effectiveness of policy actions, whether doing that directly or indirectly.

Estonian Ministry of Economic Affairs and Communications is currently formulating Entrepreneurial Growth Strategy for 2014-2020. Also, in 2012 Estonia participated in Global Entrepreneurship Monitor (GEM) research for the first time, which makes actual and enables analysing possibilities of using GEM indicators in the aforementioned strategy. The purpose of the current thesis is to improve the indicator system of Entrepreneurial Growth Strategy 2020 with the help of GEM indicators. To reach this goal, the following research tasks are stated:

- to analyse the importance of entrepreneurship policy and most common policy orientations;
- to bring out summary of approaches enabling analysis and comparison of indicators;

- to analyse the suitability of GEM indicators for entrepreneurship policy, therefore:
 - to describe GEM conceptual framework and characteristics;
 - to analyse key indicators of GEM and their links to economic growth;
 - to draw parallels between GEM and common policy orientations;
- to create a model based on the theory and develop concepts, which make possible to compare indicators and assess their suitability for policy;
- on the basis of created model, to carry out analysis of Entrepreneurial Growth Strategy 2020¹⁰ indicators;
- on the basis of a model, to analyse GEM indicators that correspond to strategic objectives of entrepreneurship policy;
- to propose an improved indicator system for Entrepreneurial Growth Strategy 2020.

Theoretical part of the study leads to following conclusions:

- Entrepreneurship policy, which is considered to be an important driver of the business environment, will be implemented by focusing on various development perspectives and policy directions. Entrepreneurship policy has an important role in encouraging overall economic environment and entrepreneurial activity. This could occur by developing business environment in general or by helping entrepreneurs to realize the projects, which in the long run could be useful for the society. In doing so, the most common policy orientations are related to general entrepreneurship activity, high-growth enterprises, export and innovation.
- Entrepreneurship indicators that are used to measure efficiency of policies can be analysed by their definition i.e. their nature, also by several characteristics and specifications, including their classification. Defining indicator is based on relationships between indicator and measured phenomenon and between indicator and program objective. Characteristics and specifications of indicators are for example the periodicity of measurement, method of data collection and calculation, unit of measurement, direction of interpretation etc. Important part of specification is classification of indicators, which could be based on the different approaches. For example, indicators could be classified by their position in the logical model: input,

¹⁰ Draft version of 12.03.2013.

process, output and outcome indicators; or by dimension of phenomenon: determinants, firm-based indicators, and impact. Both classifications include many subdivisions. On the basis of all these approaches was generated a conclusive figure, which give the basis for the methodology of the empirical part of the thesis.

- GEM indicators could complement the strategic indicator system of entrepreneurship policy. GEM is unique for measuring entrepreneurship on the individual level, including people's attitudes, knowledge and aspirations towards entrepreneurship. GEM also identifies different stages of entrepreneurship process. In general it can be said that GEM is internationally comparable and produces reliable data. Analysis of GEM key indicators revealed that most of them could be positively linked to economic development indicators. It is also possible to draw parallels between GEM indicators and common entrepreneurship policy orientations, as GEM more or less measures these phenomena. Analysis of GEM key indicators also gave a good overview of GEM data, which eased the decision making processes in the empirical part of the thesis.

In the empirical part of current thesis an analysis of Entrepreneurial Growth Strategy 2020 indicators and of possible additional GEM indicators was carried out. For that a model for assessing the suitability of the policy indicators, based on previously noted theoretical approaches, was designed by author. The model enables to define, classify, and document indicators, to assess them on ten-point scale and thus compare them before making selections between different indicators. In strategy there are stated four courses of action, each had their goals and indicators. With the help of mentioned model, assessments of strategy's and GEM indicators was carried out by the author and specialists involved.

Analysis conducted in the empirical part of current thesis enables to formulate following conclusions:

- Six of Entrepreneurial Growth Strategy 2020 draft version indicators could be used in aforementioned strategy, meanwhile three indicators were excluded: survival rate

of early-stage enterprises, change in average export price of the product (UVI¹¹), share of SME-s with R&D expenses from all SME-s. The first two indicators contain many limitations and characterise the phenomenon being measured with very high randomness. In addition, change in average export price of the product (UVI) does not classify as entrepreneurship indicator, but is rather a macro-level indicator. R&D-indicator contains elements of subjectivity and is weakly linked to objective. Following indicators were accepted for the system of indicators: growth expectations of early stage entrepreneurs, revenue from new or significantly changed products or services, number of exporters (per 1000 people), Estonia's share in world trade, Estonian position in World Competitiveness Scoreboard, Estonia's position in „Doing Business“ ranking. The main recommendation covers the last two indicators: to specify the subdivisions of these indicators that could be influenced by entrepreneurship policy and to use them as indicators, otherwise the conception of those indicators is too broad.

- Seven GEM indicators could be implemented to Entrepreneurial Growth Strategy 2020: improvement-driven opportunity entrepreneurial activity, early-stage entrepreneurs with an innovative product or service, informal investors, early-stage entrepreneurs using new technology, established business owners using new technology, strong international orientation of early-stage entrepreneurs, established business owners exporting more than 50% of product or services. The three out of seven indicators can be directly linked to economic development indicators; others are yet little studied and have only predictable or indirect connections of such. Most frequent limitations of GEM indicators were particular subjectivity and somewhat indirect link with objective.

As a result of analysing indicators, an improved indicator system for Entrepreneurial Growth Strategy 2020 is suggested by the author. To achieve this goal, 17 indicators were analysed. The system is characterised by the fact that indicators are complementary, and therefore more successful in measuring the performance than just goal-related, but the randomly selected indicators.

¹¹ Unit Value Indices

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Kadri Paes
(30.05.1989)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose,

„Globaalse Ettevõtlusmonitori näitajate rakendamine Eesti ettevõtluspoliitika strateegilises indikatsioonis“,

mille juhendajad on Tõnis Mets ja Jaan Masso,

1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

1. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

2. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, **21.05.2013**